



電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目（CIP）数据

实干成就梦想 / 肖凌云编著. —北京：电子工业出版社，2015.6
ISBN 978-7-121-26114-5

I. ①实… II. ①肖… III. ①工作—态度（心理学）—通俗读物 IV. ①B822.9-49

中国版本图书馆CIP数据核字（2015）第109628号

策划编辑：张 轶

责任编辑：张 轶

印 刷：中国电影出版社印刷厂

装 订：中国电影出版社印刷厂

出版发行：电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编：100036

开 本：710×1000 1/16 印张：14 字数：158千字

版 次：2015 年 6 月第 1 版

印 次：2015 年 6 月第 1 次印刷

定 价：39.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题，请向购买书店调换。若书店售缺，请与本社发行部联系，联系及邮购电话：（010）88254888。

质量投诉请发邮件至zlts@phei.com.cn，盗版侵权举报请发邮件至dbqq@phei.com.cn。

服务热线：（010）88258888。

序



到美国首府华盛顿观光的旅客，总不免要到华盛顿纪念碑一游，结果导致那里游客如织。所以就出现了一个奇怪的现象，导游会告诉你，排队等搭电梯上纪念碑顶就要等上2个小时。但是他会加上一句：“如果你愿意爬楼梯，那么1秒钟也不必等。”

仔细想想，这句话说得多么真切！不止华盛顿纪念碑如此，人生之旅又何尝不是！说得更精确一点，通往人生顶峰的电梯不只是客满而已，它也许还会发生故障，甚至永远都修不好，每一个想要往上爬的人都必须老老实实地爬楼梯。只要你愿意爬楼梯，一次一步，那么我们将在顶峰相会。如果你只是等待那不知什么时候下来的电梯，那么你就有可能永远在底层无休止地等下去。

可是在这个世界上，偏偏就有这样一类人，他们喜欢滔滔不绝地谈论自己的梦想，喜欢告诉别人自己的计划，喜欢轰轰烈烈地讨论问题，但是，你会发现，这类人还有个显著特点，他们缺乏行动力。所有宏伟的计



划，伟大的目标，都只是用嘴说说，真正行动的时刻，他们会消失得无影无踪。

那么，你，是不是这样的人？

我们可以把这类人称之为“空谈家”，这类人有个共同特点：语言的能力远胜于行动。根据我的观察，空谈家在生活中和工作中往往并不得志，或站不住脚。为什么会这样呢？

这是因为，在工作中，你的领导并不是傻子，他一方面会听你怎么说，了解你的想法是否可行和有创意，在另一方面，他会悄悄观察你，看你是否把你说的变成你所做的，要知道，一个成熟的领导，他最关心的不是那些天花乱坠的语言，而是员工工作的结果。

我相信，有的空谈家通过自己出色的描绘，赢得过别人的信任，并被委以重任，但是，时间长了，他们“重语言、轻行动”的一面就会暴露无遗，逐渐失去别人的信任感，从而失去自己发展的位置和机会。

根据统计，最近几年里那些被炒掉的CEO们，多数并不是商业策略上出现问题，而是在真正做事情上出现了问题。这些问题包括：工作落实不到位，不能完全带领团队展开工作，无法及时处理企业面对的危机，等等。一句话，最大的问题就是执行不到位！

这个社会，缺乏的不是有创意的人，不是有想法和才华的人，而是缺乏那些真正踏实肯干，把各种工作和任务做到出色的人。

仔细想想，乔布斯、比尔·盖茨、扎克伯格这些IT创业成功者，和那些普通人有什么区别呢？除了好的想法创意以外，最重要的是出色的行动能力。乔布斯曾经和设计团队连续工作数周时间，比尔·盖茨在设计软件

时日日夜夜都不间断地工作，扎克伯格刚想出社交网络的创意后几天之内就让它上线。

你会发现，这些成功者比常人更有实干精神。一切伟大的成就都离不开真正实实在在的行动。

这就像建造一座宏伟的建筑，你心中描绘了各种蓝图，甚至连内部装饰都想了好几遍，却始终不能开始搭建的话，那座建筑也只不过是一座梦幻的海市蜃楼罢了。

是的，无论你的梦想实现的可能性有多大，也无论你的计划是否全面，最重要的，请你问自己，你是否是一个付诸行动的实干人，还是一个纯粹的空谈家。

既然我们有自己的梦想，有自己的任务，或者对自己的工作和未来做出了承诺，就要履行自己的责任，就要努力去执行，要说到做到。这样才是对自己负责，对工作负责，也是实干的表现。只有说到做到的人，才值得信任，才能获得更多的成功。

最后，我要感谢以下朋友为本书提供了丰富的案例并参与了部分小节的编写工作，他们是：安雅宁、蔡晶媛、崔兆香、邓超、邓丽娜、狄晓靓、高朋、户秀英、黄磊恒、靳晓晖、李淑霞、刘桂杰、刘团团、任德福。

目 录



第一章 实干的动力——求进步 / 1

- ★ 不进则退，跟上时代发展的步伐 / 2
- ★ 经验，是馅饼还是陷阱 / 5
- ★ 每天给自己做一个盘点 / 9
- ★ 逃避问题，你是在放弃机会 / 12
- ★ 没有什么比“错”更能教你什么是“对” / 14
- ★ 不生气要争气，不看破要突破 / 17
- ★ 每一个终点，都是新的起点 / 20
- ★ 追求水平线以上的表现 / 23
- ★ 你有自我提升责任，别得过且过 / 26

第二章 实干的前提——不空谈 / 31

- ★ 一千个嘴把式，顶不上一个手把式 / 32
- ★ 一等二靠三落空，一想二干三成功 / 35
- ★ 拒绝浮躁，不要整天抱怨没机会 / 38
- ★ 别在空谈中错过最佳时机 / 41
- ★ 你想让人惊喜，还是让人失望 / 44
- ★ 会议发言，只说自己该说的话 / 47



★用精细化标准严格要求自己 / 50

第三章 实干的基础——肯付出 / 55

★踏实努力，是做好一切工作的基础 / 56

★明确目标，然后再踏实地追求 / 59

★脚踏实地的人生，才最有安全感 / 62

★付出你的忠诚，全心投入 / 65

★做完工作再去考虑休息 / 67

★勇于为工作做出个人牺牲 / 70

★甘于寂寞的人，前景无限 / 73

★不要再为懒惰找借口 / 76

第四章 实干的核心——执行力 / 79

★没有执行力，一切都是空谈 / 80

★执行不到位，做一百次也是浪费 / 83

★清除“差不多”思想，注重质量 / 86

★真正执行力，要结果更要速度 / 88

★明确分工是落实任务的前提 / 91

★有效沟通才能更好地执行 / 94

★主动出击才能抢占先机 / 97

★懂得借助别人的力量 / 100

★在执行中学会独立思考 / 104

★挫折是包装拙劣的厚礼 / 107

★创新，21世纪最宝贵的能力 / 109

第五章 实干的保障——责任心 / 113

★你是一个喜欢找借口的人吗 / 114

- ★有责任心，就没有小事 / 118
- ★既然做出承诺，就一定要做好 / 121
- ★认真才是实干家的“本色” / 123
- ★多考虑一下团队利益，那是你的责任 / 126
- ★别逃避，承认“我错了”意义重大 / 129
- ★不要做一个使小聪明的笨人 / 132
- ★成为解决工作问题的专家 / 135

第六章 实干的关键——抓细节 / 139

- ★竞争时代，要善打“针尖上的擂台赛” / 140
- ★小细节造就完美的执行力 / 143
- ★藏在细节中的恶魔 / 145
- ★把平凡的事情做到不平凡 / 148
- ★做细就是成功，为何舍易求难 / 151
- ★别让侥幸心理毁了你 / 153
- ★细节能力，你需要用心执行 / 157

第七章 实干的目标——高成效 / 161

- ★别等下一次，一开始就要做好 / 162
- ★做好统筹，顺序影响效率 / 165
- ★擒贼先擒王，找到问题关键点 / 168
- ★做好最重要的事情 / 171
- ★把问题简化，你能事半功倍 / 174
- ★拖延会让问题无限放大 / 177
- ★寻求效率与质量的完美契合 / 181

第八章 实干的升华——燃激情 / 185

- ★ “事业”与“差事”的区别，在于激情 / 186
- ★ 有激情，你才是快乐的奋斗者 / 189
- ★ 充满热情地工作，你才能点燃别人 / 192
- ★ 让自己对所做的事充满兴趣 / 195
- ★ 享受你的工作，而不是忍受 / 198
- ★ 开心做事，把快乐传给身边的人 / 201
- ★ 激情会带来创造性的业迹 / 204

附 提升实干力70条关键法则 / 207

Chapter 1

第一章

实干的动力——求进步

在竞争激烈，变化迅速的环境下，先前的知识积累已经远不能满足实际的需要，先前的成功经验已不能解决目前面临的问题。想想看，你每天在做的事情有多少是已经在今天这个飞速发展的社会中失去意义的？你还在为那些曾经的荣耀、成绩沾沾自喜吗？你该明白，这一切很快都会过去。居安思危，思则有备。一个人要想不退步，就必须保持进步。如果不想被人抛在后面，你必须坚持改善，丝毫不可懈怠。

不进则退，跟上时代发展的步伐

在这个世界上，如同逆水行舟一般不进则退，除了学习，还有爱情，还有你的位置，你的功绩，你现在拥有的一切。因为，这个世界就是这么残酷，如果你进步缓慢，你就会被身边数以万计的人超过，你就会沦落到碌碌无为的人群里。

有一天，龙虾与寄居蟹在深海中相遇，寄居蟹看见龙虾正把自己的

硬壳脱掉，只露出娇嫩的身躯。寄居蟹非常紧张地说：“龙虾，你怎可以把唯一保护自己身躯的硬壳也放弃呢？难道你不怕有大鱼一口把你吃掉吗？以你现在的情况来看，连急流也会把你冲到岩石去，到时你不死才怪呢？”

龙虾气定神闲地回答：“谢谢你的关心，但是你不了解，我们龙虾每次成长，都必须先脱掉旧壳，才能生长出更坚固的外壳，现在面对的危险，只是为了将来发展得更好而做出准备。”

寄居蟹细心思量一下，自己整天只求保住避居的地方，从来没有想过如何令自己成长得更强大，难怪永远都限制自己的发展。

你是龙虾还在寄居蟹？当龙虾和世界一起进步的时候，寄居蟹们是不是该反思一下自己什么时候会失去生存空间？

有一个道理是我们都懂的：做事应该未雨绸缪，居安思危，这样在危险突然降临时，才不至于手忙脚乱。但是很多人做不到。经常会有人抱怨没有机会，然而当升迁机会来临时，很多人却遗憾自己平时没有积蓄足够的学识与能力，以致不能胜任，只能后悔莫及。

你需要明白：一个享受充裕时间的人不可能挣大钱，要想悠闲轻松就会失去更多挣钱的机会。如果今天你大把挥霍时间，那么明天被裁掉的一定是你；如果你满足于目前的成就，那么很快被人超越的一定是你；如果今天你抱着过去的荣誉不放，那么明天失去尊严的一定是你……

在人们奋斗的任何领域里，都有同样的教训：今天的胜利轻易就会变成明天的失败。1896年首届现代奥林匹克运动会上马拉松冠军的成绩，只不过是1990年波士顿马拉松比赛的入围成绩，而1990年入围波士顿马拉松

赛的人数多达9000人！

逆水行舟，不进则退，维持现状等同选择失败。在这个竞争激烈的世界里，周围强者环伺，你的对手，你的同行，无不兢兢业业，日夜奋战。他们深知，为了取得优势就必须改变自己。如果身边的人一日千里，而我们却选择原地踏步，两相对照，其实是等于拱手认输。

一切都在变化，你甚至都不知道谁会是你的对手就被打败了。你认为传真机制造商曾经想到过E-mail会成为比传真更简易的沟通方式吗？又有什么样的新技术正在酝酿之中，日后将会让E-mail过时得像一张废纸呢？即便你的现状看起来很好，你也不可以优哉游哉地过日子，大把的时间不是让你用来挥霍的，你必须抓紧一切时间不断为自己充电，时刻保持最好的状态，不断进步才能永远不被淘汰。

想想看，你的竞争对手正虎视眈眈地盯着你的客户，竭尽全力地想把他们挖过去；同一楼层的同事和你一样，都对那份新的美差心动不已；而楼下新来的小弟小妹正觊觎着你的位置，他们才不管你是否已经准备好换个地方；你所处的行业也正接受其他对手的挑战。不管你从事什么职业，毋庸置疑的是，今天的世界竞争无处不在，每一个人都想领先，为此不断学习。想要拥有良好的经济状态，就必须付出足够多的努力！

有一句话是这么说的，最不可宽恕的是一个人晚上上床时还像早上起床时一样无知。该学的东西太多了，虽然我们出生时一无所知，但只有蠢人才永远如此。任何时候都不要骄傲自满与自己目前所知道的，这个世界上需要学习的太多了。

所以，成功人士往往会很忙碌。因为生命有限，而世界上有那么多

值得做的事情，成功也需要付出那么多的努力。年轻的时候，有那么多经验需要去学习，有那么多人脉需要去经营，怎么可能会有大把悠闲的时光呢？如果你真的有那么多时间，如果你觉得每天都无事可做，那么你需要反省一下自己了，需要好好考虑一下自己的将来了。

请大家记得一句话：所谓成功，就是别人因为各种原因懈怠了，但你没有；当你所在的环境中，所有人都开始松懈了的时候，只有你还在坚持不断进取。

经验，是馅饼还是陷阱

大家可能看过一则寓言，说的是驴子驮盐过河时，在河边滑了一跤，跌进水里，那盐溶化了。驴子站起来时，感到身体轻松了许多。驴子获得了经验，非常高兴。后来有一回，它驮了棉花，以为再跌倒可以和上次一样。于是，它走到河边的时候，便故意跌倒在水中，可是棉花吸了水，重了很多。驴子非但不能站起来，而且一直向下沉，直到淹死。

在时空的不断转换中，经验不会总是正确的，寓言讲的就是这个道理。所以，大家千万不要犯经验主义的错误。因为，经验有可能是馅饼，也有可能是陷阱。

所谓的经验主义，就是说不能从发展的角度看问题，往往用过去的经验套实践。上面故事中驴子所犯的错误就是经验主义的错误。我们在工作中经常会有一些成功经验，但是这些经验不是放之四海而皆准的。

一家企业在发展中总会有一些自己成功的方法和经验，员工在自己

的工作中也会有自己处理问题的经验和技巧。那些经验曾经让他们取得过成功，但是曾经成功的经验不能一直用来被模仿，更不能被机械地搬到其他问题的处理当中。否则，一旦不适用于新问题的话，就会产生负面的效果，甚至还会导致失败的严重后果。因为成功的经验很容易让我们在发展过程中形成一种经验主义思维，这种经验主义的思维一直停留在过去的成功上，以为自己可以解决在发展过程中的所有问题，可以把成功过的方法不断地再次利用。

UT斯达康没落，很大一部分原因就是过于注重已有的成功经验，而没有发现经验主义所造成的不良影响。创业时期的UT斯达康在发展上一路顺风，但是，由于过于看重在小灵通经营上的成功经验，UT斯达康在多元化发展的过程中遭遇了滑铁卢。

20世纪90年代，在中国刚开始运营这种新兴的通信工具——小灵通的时候，国际上的很多大企业并不看好这一市场，但是UT斯达康却大胆选择了在这一领域中发展。在UT斯达康的高层领导考察调研了当时的市场情况后，认为小灵通会是他们利润增长的一个新领域，于是果断地购买了小灵通生产技术，并投入了很多的资金来生产。冒险精神使UT斯达康在小灵通市场取得了很大的成功。在小灵通市场上，UT斯达康曾经一度占有高于60%的市场，即使是在小灵通市场不是很景气的时候，UT斯达康还是占有了超过一般企业的市场份额。

由于在小灵通市场上的成功给UT斯达康的发展带来了很多的资金和市场机会，也给UT斯达康带来了足够的发展信心。在这之后UT斯达康便开始用在小灵通市场上取得成功的经验来向宽带、3G等市场进军，还要扩大

企业的投资规模。但是，在UT斯达康开始进军这些领域的时候，他们主要是根据运营小灵通时积累的经验开展业务的。可是，之前的成功经验并没有给UT斯达康带来太多的收获——他们对于外部经济环境没有充分地调查和认识，而且对在小灵通领域的成功经验有着过分的自信。

在投资小灵通市场的时候，市场产品以及消费群体都比较单一，而在UT斯达康进军其他领域的时候，却面临多样化的竞争，以前在单一化中取得的经验已经严重地不适应新的经济领域，竞争的优势也就随之消失。把小灵通所取得成功的模式再复制到其他领域是一个极其错误的决定，这种经验主义的思维没有给UT斯达康带来成功，反而成为UT斯达康在发展的一个极大障碍。

经验主义最大的局限性在于，在处理一个新问题的时候往往不能够用一种发展的眼光去分析整个的行业情况，不能够充分地认识新的问题所处的具体环境，从而不能够发现问题的存在。应该说，在不断发展的经济环境中，任何事物都是在不断地发展变化的，要想取得成功，就要善于用发展的眼光去看待和发现问题。

成功的经验可以被用来借鉴，但是不能够被完全地照搬照用。中国的很多企业在国内市场上是凭借那种较低的价格取得成功的。但是一些浙江企业由于过于相信自己在低价策略方面形成的成功经验，使得他们甚至不顾外国当地的市场实际情况而把这一方法完全地移植、克隆到了国外的市场，最后出现了失败的悲惨结局。

个人的成长也一样，对成功经验的过度依赖，很可能会使你遭受失败的打击。威廉最近就遇到了这样的麻烦，在公司，威廉常常以为自己是位

经验丰富的老员工，可是机遇好像总不怎么眷顾他。当身边的同事被升职时，他沉不住气了，想要向董事长讨个说法。

部门经理威廉请求董事长给他一个面谈的机会。董事长立即腾出了时间见他。同时，在面谈时，没让他的秘书出席。

威廉牢骚满腹，想要倾吐一下心中积怨。“当你将你的心腹提升为工厂的厂长时，何不把我提升为你的助手呢？”他很想知道。“他的年资没有我长，却获得了这份工作。我的十年工作经验只相当于他的五年而已。”

“你从未参加过公司提供的长达数小时的主管进修课程，其中包括一些在当地大学所开的免费夜间课程。而他则抓住每一件所发生的事情。”

“但是我曾经获得了不少经验。”威廉提出了异议。“十年多了，对于我的工作我了若指掌。他曾经犯过愚蠢的大错，但我从来没有。”

“或许那就是你所犯下的大错，威廉。”董事长打断了他：“当然，我曾经让他尝试过许多他的构想，即使好几次我都怀疑他想要做的是否能完成。他曾经遭遇一些艰苦的危机，这一点我承认。但是我宁愿降低一匹快马的速度，也不愿意设法使一匹慢马加速。”

接着，董事长结束了谈话：“你从没获得过十年的经验，威廉，”他以柔和的语气说道，“你有的也只是一年的经验，你只是做类似事情十次罢了。”

以为自己经验丰富，不会出错，所以就故步自封不求上进，这是很多老员工不能进步的重要原因之一。经验固然很重要，但时代在变，你工作的环境在变，资源在变，你的工作方式当然也要跟着改变。在E-mail漫天

飞的时代，你跟客户联系还用纸制的信吗？你能熟练地用电脑办公享受它给你带来的便利吗？

很多时候，那些我们自豪的优势，那些被我们视为理所当然的思想、习惯、行为、方式，或许早已成为阻碍我们前进步伐的陈规陋习。因此，我们应警惕成功经验的负面效应，在每一次解决问题的时候都要认真地分析，及时地发现新问题，结合具体的情况来灵活运用以前的成功经验，这样才能永远立于不败之地。

每天给自己做一个盘点

平常的工作中，很多人除了为单位每年定期按要求进行半年和年终等总结外，很少能够静心坐下来主动盘点、时常盘点一下自己。然而，这很重要。

有一天早晨，我开车去上班，突然发现油表指针指在“零”以下。“我的妈呀！”我自言自语地说，“我前几天把油箱加满的，这里离最近的加油站还有好几里路。”

很幸运地，我还是勉强把车开到了加油站。但是加油站的工作人员加满了油后对我说：“油箱里面还有很多油，其实你没必要加。”

我感到很奇怪，检查的结果竟然发现油表不转了，于是我把车留在加油站修理，叫了别人开车送我去上班。

当时我实在很紧张，没有任何仪器告诉我到底还有多少汽油留在油箱里，也不知道剩下的汽油消耗速度有多快。我突然想到，工作或是执行任

务不就像驾驶一辆汽车吗？虽然目的地很明确，但是如果没有准确的仪器告诉你行驶状况、汽油消耗等信息，那么你将很难达到目的地，也即完成工作。而你所需要的，可以帮助你顺利驾驶的仪器，就是自我盘点。

事实上，每个人在做事的时候都要持有自我盘点、自我修正的态度，并依靠不断的追求去实现自己美好的愿景。一个善于自我反省的人，往往能够发现自己的优点和缺点，并能够扬长避短，发挥自己的最大潜能；而一个不善于自我反省的人，则会一次又一次地犯同一些错误，不能很好地发挥自己的能力。换句话说，反省可以帮助你找到更快速通向事业成功的方法。

一个能谋全局、懂得学习、善于工作的人，总是在不断的总结盘点中积累经验、进步提高的。没有对过去深刻总结和感悟，今后也就难有明智的修正和完善。人好比一棵小树苗，只有不断浇水施肥，才能保证人生之树健康茁壮成长。而盘点的过程，就是浇水施肥的过程。做工作，不单要有一种埋头苦干、任劳任怨的“老黄牛”精神，更需要丰富的经验和刻骨的教训不断“洗脑”静心。离开了经得起实践检验的经验教训，我们就好比猴子掰玉米，掰一路丢一路，最后两手空空。而善于及时盘点，我们便能不断地提高自己，完善工作。

当里克刚刚涉足房地产时，和大多数人一样，他总是想卖出那些昂贵的大型房产。后来他感觉到，对于一个新手来说，这几乎不可能、不现实的。后来，里克索性花了一段时间，什么都不做，开始盘点和思考如何从这个生意里赚钱。他的思考起到了效果，调整了战略，转而开发本市的低价房产。“我决定开发那些几乎没有人开发的價值35 000美金左右的房

产。这些低价房产很容易就可以卖出去，我就能很快开始下一宗交易。”

里克卖出的房产越来越多，当他声名鹊起之后，便开发那些高档房产。后来，他成为了一位成功的房地产开发商，拥有自己的公司。有一年，他还被美国《美好家园》杂志评为最高产的开发商。

通过自我盘点，里克卖出了更多的房产，创造了非凡的经济效益，成为了房地产行业的冠军，龙头老大。如果他没有自我盘点的话，现在可能早已转行干了其他工作了。

一个商人的盘点可以创造更多的经济效益，作为一个普通人，同样应该具有这样一种总结精神。我们在面对一次次的磨炼时，如果只抱怨他人或环境，就不可能认真去做这件事，也就不可能取得成功。如果愿意把自己放在一个平凡的岗位上，以自我为改变的关键，不断盘点自己，找到更好的方法，不断升级自我能力，不断向他人学习成功的经验，成功就一定在等着，而冠军之位也不远了。

要做到真正的自我盘点，就必须用一种正确的心态来面对失败。虽然我们都希望自己在生活工作中能够不出任何差错，但是人无完人，任何人在没有经验可以借鉴，甚至需要摸着石头过河时必然会出现一些失误，关键是在面对这些失误时，所采取的态度。如果一旦出现失误，或者怀疑自己的能力，或者怨天尤人，都是不可取的做法。要在错误中寻找问题，并找到正确的答案，这才是正确的盘点。在对自己有了正确的盘点之后，要不断地改进自我，要坚持不懈下去，盘点才能起到作用，才会成为冠军的营养餐。

一个具备盘点能力的人才能够不断提高自己。因为，在盘点的过程中

一个人的心智不断提高，一个人的心灵不断升华。在现实生活中，我们按照自己的理解去解决问题、处理麻烦；在不断失败和挫折的过程中，我们逐渐明白哪些地方需要不断纠正，需要不断改善。

所以，只有一个具备自我盘点能力的人，才能够借此实现自己的人生愿望。如果我们在不断反思自己所处境况的同时，还能够努力地寻找种种解决问题的方法，从中悟出失败的教训和不完善的根源，并全力以赴去改变，我们就可以脱胎换骨，就可以不断地升级自我，从而巧妙地运用盘点及创新的能力，去成为获得成功的智者。而此时，世界上再没有任何艰难险阻，可以阻碍我们走上成功的道路。

逃避问题，你是在放弃机会

英国和美国两家皮鞋工厂，各自派了一名推销员到太平洋上某个岛屿去开辟市场。两个推销员到达后的第二天，各给自己的工厂拍回一封电报。英国的推销员给公司的电报里是这样写的：“这座岛上没有人穿鞋子，我明天将搭第一班飞机回去。”而美国的推销员电报中的内容是：

“好极了，这个岛屿上没有一个人穿鞋子，我将驻在此地大力推销。”你瞧，聪明人创造的机会比他找到的多。选择了逃避问题，你就等于是在放弃机会。

工作中的问题，有时候是机会，而机会也同样会是问题。如果变问题为机会，在机会出现时又能将问题处理好才是工作的关键。美国和英国的这两名推销员，在面对同样的问题时，一个看见了问题本身的存在，而另

一个却认识到因为有这个问题的存在，所以就会有更多机会。在两种不同的态度里，两个公司的发展机会也是截然不同的。

在日常工作中，这种逻辑是普遍存在的。比如，曾经有个销售人员反复向我抱怨“产品价格太高了，市场竞争太激烈了，经销商又是一个刁民，市场问题太多了……”。

我当时是这样回答：“如果没有你说的这些问题，那产品就会被用户排着队抢购了，这样，根本就没有必要要销售人员了，你存在的价值就为零。因此，市场问题的存在是你这个职位存在的前提，你要珍惜有这么多的问题让你去体现你的价值。针对市场中繁杂的问题，你要去走近问题，分析它，思考发现解决问题的方法并积极去解决它，你的价值才得以体现，个人才得以成长！”

勇敢地面对问题，因为你努力就可以消灭它！勇敢地面对问题，是问题就有解决的方法！

加藤信三是日本狮王牙刷公司的普通职员。当时，公司正陷入困境，产品一直打不开市场，作为市场部的员工，加藤信三非常着急。一天早上，他用本公司生产的牙刷刷牙时，牙龈被刷出血来。他气得将牙刷扔在马桶里，擦了一把脸，满腹怨气地冲出门去。牙龈被刷出血的情况，已经发生过许多次了，并非每次都怪他不小心，而是牙刷本身的质量存在问题。真不知道技术部的人每天都在干什么！

他来到公司，气冲冲地向技术部走去，准备向有关人员发一通牢骚。

忽然，他想起管理培训课上学到的一条训诫：“当你有不满情绪时，要认识到正有无穷无尽新的天地等待你去开发。”他冷静下来，心想：

“难道技术部的人不想解决这个问题吗？一定是暂时找不到解决办法。如果能解决它，情况会怎么样？这也许是一个发挥自己才干的好机会呢！”于是，他掉头就走，打消了去技术部发牢骚的念头。

自此，加藤信三和几位同事一起，着手研究牙龈出血的问题。他们提出了改变牙刷造型、质地、排列方式等多种方案，结果都不理想。一天，加藤信三将牙刷放在显微镜下观察，发现毛的顶端都呈锐利的直角。这是机器切割造成的，无疑是导致牙龈出血的根本原因。

于是，加藤信三就向领导建议：公司应该把牙刷毛顶端改成圆形。改进后的狮王牌牙刷在市场上一枝独秀。作为公司的功臣，加藤信三从普通职员晋升为课长。十几年后，他成为这家公司的董事长。

机会不会青睐没有准备的人！不要埋怨没有机会，更不要埋怨得不到领导的重用，如果你真想要获得机会，先问问自己现在的公司是否存在尚未解决的问题，如果有，恭喜你，你的机会来了，抓住它！如果可以把问题当作机会，你的职业生涯离转变不远了，你的人生开始迈向成功。

没有什么比“错”更能教你什么是“对”

我们每个人都会犯错误，当你发现自己错了时，悲伤、失意、痛苦等消极情绪便扑面而来，使你的脸上难见笑容。这个时候，便需要换一个角度想问题，错误并不可怕。当你摔了一跤时，爬起来冷静地思考一下“为什么摔跤了”、“怎样才能避免摔跤”……你就会从中找到摔跤的原因和避免摔跤的法子，从此就会不摔跤或少摔跤。这样来看，错误也有它存在

的价值，至少，它能告诉你怎样做是不对的。

1876年，一位20来岁的年轻人只身来到芝加哥，他一无文化，二无特长，为了生存，只好帮商店卖起了肥皂。后来，他发现发酵粉利润高，立即投入老本购进了一批发酵粉。结果他犯了一个天大的错误，当地做发酵粉生意的远比卖肥皂的多，自己根本不是他们的对手。

眼看着发酵粉若不及时处置，将会损失巨大，年轻人一咬牙，决定将错就错，索性将身边仅有的两大箱口香糖贡献出来，凡来本店惠顾的客户，每买一包发酵粉，都可获赠两包口香糖。很快，他手中的发酵粉处理一空。

后来，他觉得口香糖市面前景很好，自己办起了口香糖厂，但在当时，市场上的口香糖有十几种，自己毫无优势，一下子又陷入了困境。怎么办，又要面临破产的危险。他灵机一动，想出了一个更为冒险的招数，搜集全美各地的电话簿，然后按照上面的地址，给每人寄去4块口香糖和一份意见表。这些铺天盖地的信和口香糖几乎耗光了年轻人所有的家当，但与此同时，几乎一夜之间，他的口香糖风靡全国，自己的口香糖年销售量90亿块。

这位年轻人就是一错再错，错中求胜的美国“箭牌”口香糖创始人威廉·瑞格理。

这个故事告诉我们，错误并不可怕，可怕的是犯错误的出发点不对，以及当错误来临时的消极态度。瑞格理第一次犯错如果不想出以口香糖为添头的方法，第二次犯错，不想出免费品尝的怪招，每一次都不会逃脱失败的下场。所以，如果犯了错误，就要正确面对，并想方设法处理，也会

有意想不到的效果，甚至一步把你送上成功的巅峰。错误并不可怕，可怕的是我们对待错误的心境。错误使我们失败，同样也可能使我们成功。

英国诗人雪莱曾经说过：“春天虽然来得晚，但它一定会来！”获得成功的主客观因素很多，但是脚踏实地工作却是其中最主要的条件；只要不轻言放弃，勇敢改进犯过的错误，你终究可以为自己找到成功的道路。

迪克九岁的时候就已经开始工作了，他和父亲一起赶着两头瞎了眼的骡子，在北卡罗来纳州的各地贩卖货物。

年轻的迪克拉着骡子，徒步走着，嘴里嚼着烟草。以他这样的境况，有谁料得到，这个穷孩子会在几年之后创立美国烟草公司，执全美烟草界的牛耳？

有一天，迪克遇见一个卖烟卷的老朋友，彼此寒暄了一番，说起自己的近况，那位朋友说：“我和太太两个人，只开了两家店就累得不行了，你居然开了两千家店，那真是天大的错误啊，迪克。”

“错误？”迪克不以为然地回答，“是吗？虽然我经常犯错，但做错了就把问题找出来，然后再加倍努力去做，只要不懈怠下来，我就能从中不断地学习改进，得到更大的成就。”

迪克不怕犯错、永不退缩的态度，以及他零售联营的经营方式，使他每周都有一千万美元的收入，最后更让他有机会以一亿美金创立了迪克大学。

迪克的成功之道，在于他不怕犯错，也不怕失败，更不会因为错误的经验停顿下来。他勇敢面对错误，并更加努力地要将错误挽回，所以才能赢得更大的成功。

人们难免会犯错，当你犯错的时候，是想尽办法推卸责任，还是从错误中找到解决的方法？用正确的态度去面对，并找出犯错的原因和问题所在，如此才能避免重蹈覆辙，让每一个错误都成为你成功的开始。错误就好像病毒，能避免是最好的。病毒在让你生病的同时，也会提高自身的免疫力。而且，医学报告表明，那些发生病变的器官比正常的器官更显强壮。这也正像犯错误。能够避免犯错误的人是聪明人，能够避免类似错误的人也是聪明人。

勿怪乎意大利报人兼发行人朗根尼西会说“不要给我忠告，让我自己去犯错误”，的确就是这样，没有什么比“错”更能教会我们什么是“对”。错误的实践，会给我们经验，给我们教训。就让我们踏着错误之路，一步步走向成功吧！

不生气要争气，不看破要突破

“生气”与“争气”，“看破”与“突破”，都是一字之差，但结果却是云泥之别。假如我们能够“看破”，就不会“生气”。假如我们想要“争气”，就会想办法“突破”自我。

“争气”与“生气”虽然只是一个字的差别，内涵却大不相同——争气是向上，生气是伤身。争气需要荣誉感、上进心和意志力。争气需要鼓舞、支持和赞美。有一些人为争气求学，有一些人为争气学艺，有一些人为争气打拼事业。争气并不是情绪的一种表现，而是对目标的一种追求。争气不是说有就有的，要靠努力才可以实现。

美国NBA超级球星奥尼尔，当他还是一个高中生的时候，他崇拜的偶像是马刺队的中锋大卫·罗宾逊。在一次球赛后，苦苦等了几个小时的奥尼尔，看到偶像出来就兴冲冲地走上前去，请罗宾逊签名。可罗宾逊连正眼都没有瞧他，扬长而去。奥尼尔气得把签字本摔在地上，大吼一声：

“你有什么了不起！我将来一定要超过你！”五年后，NBA球场上出现了一个超级中锋，他就是“大鲨鱼”奥尼尔，在球场上见谁灭谁，所向无敌，尤其是见了罗宾逊，更是发狠，每次都把罗宾逊打得丢盔卸甲。

奥尼尔当初如果只是生气，而不立下要打败罗宾逊的誓言，并坚持不懈地努力的话，是不会有今天的成就的。他为自己挣了气，也向罗宾逊和世人显示了他的能力。

我们同样如此。或许你年轻气盛，有时候真的很难控制自己的情绪。当遇到让你愤怒的事情，如果不能抑制地生气，那么记得生气不要超过一分钟，最重要的是争气。自己好好争气，那么以后让你生气的事情就会越来越少。

有个人年轻的时候，每次生气和人起争执的时候，就以很快的速度跑回家去，绕着自己的房子跑三圈，然后坐在田边喘气。

他工作非常勤劳努力，后来他的房子越来越大，土地也越来越广。但不管房地有多广大，只要与人争论而生气的时候，他就会绕着房子跑三圈。直到有一天，他老了，他的房地也已经很广大了，他生了气，拄着拐杖艰难地绕着房子走上三圈。等他好不容易走完三圈的时候，太阳已经下山了，他独自坐在田边喘气。

他的外孙在身边恳求他：“外公，您已经这么大了，这附近地区

也没有其他人的土地比您的更广，您不能再像以前一样一生气就绕着房子跑了。还有您可不可以告诉我为什么您一生气就要绕着房子跑三圈呢？”

看着外孙那可爱的脸蛋，他终于说出多年的秘密，他说：“年轻的时候，我一和人吵架、争论、生气，就绕着房子跑三圈，边跑边想自己的房子这么小，土地这么少，哪有时间去和人生气呢？一想到这里气就消了，把所有的时间都用来努力工作。”

外孙又问道：“外公，您年老了，又变成最富有的人，为什么还要绕着房子跑呢？”

他笑着说：“我现在还是会生气，生气时绕着房子跑三圈，边跑边想自己的房子这么大，土地这么多，又何必和人计较呢？一想到这，气也就消了。”

从功利主义的角度来看，生气是对事情的解决最无益处的。你生气只是获得了情绪上一时的快感，且不说生气对身体的伤害。对于问题的解决生气没有任何的用处，反而会让你在激动的情绪下做出很多错误的选择和决策，从而让你一错再错，从而再生气，然而再犯错误，这样循环反复形成恶性循环。因此，从这个角度上来讲，与其生气不如争气，这才是积极的解决问题的态度，才是有利于工作，让你获得成功的正确的情绪。

如果你因为一点挫折就自怨自艾或者怨天尤人，老在那生闷气，你会发现，时间和机会往往就在你生气的时候悄悄地溜走了，你就永远只能做一个平庸的人，而争气却能打造出辉煌的人生。

一个小男孩，晚上与家人一起玩牌，连续几次抓的牌都很差，于是他很生气，不玩了。坐在一边抱怨自己的手气不好，运气不佳。这时男孩的

母亲严肃地对小男孩说：“你要记得一个道理，无论你手中的牌怎样，你都必须接受它，并尽最大的努力玩好自己的牌。”

的确如此，命运怎样对我们，是我们无法控制的事情，但有些事情是我们可以决定的。生命发给你怎样一副牌并不是最重要的，埋怨自己时运不济，抱怨上天不公，这些都是没有用的。你要考虑的是，怎样把手中的牌玩好。所以，我们要争气，不要生气。有能耐就去长本事，给那些小瞧你的人看看你能行。越是逆境之中，越要保持良好的心态，生气没有用，只有为自己赌口气，自己去争气，这才是你的唯一出路。

每一个终点，都是新的起点

当你终于成功完成了一个目标，在松了一口气开始喝庆功酒的时候，有没有意识到你面临的到底是什么？

可口可乐公司前任董事长保尔·奥斯汀曾这样说过：“最糟糕的事就是一个高级主管对公司在市场上的成就沾沾自喜，尤其是公司处于最佳时期。”

因为，这是一个弱肉强食的世界，这是一个不进则退的社会。每一次成功的终点，都是一个新阶段的起点，同时也是一个极为危险的时间点。

这种危险，有时表现得并不是很明显，处于成功喜悦之中，有时并不会意识到自己在走下坡路。有许多聪明人在这方面栽跟头，他们认为自己的成绩是显而易见的，提升和奖赏都应该降临到自己头上，然而这种自满情绪是很危险的。

其实这种自满的情绪，就是对待过去的成绩的态度。如果你总是在过去的成绩中自我陶醉，沾沾自喜，那么无疑你在今天的工作中就会放松警惕，甚至止步不前。这是很多成功的商界奇才都一再告诫我们的。作为职场人士，要想在职场中通过奋斗不断前进和上升，这点就显得更为重要。没有那个老板会喜欢一个有点成就就沾沾自喜的人，只有那些能够忘掉过去的成绩，把每次的成功都当成新的起点的人，才是最具有战斗力，最能够创造出成就的人，这样的人也才是老板所喜欢和器重的人才。

下边这个故事就说明了这一点：

在美国的一个大公司中，有两个人在争夺第一把交椅。一个是当时的第二号人物，一个是第四号人物。

第二号人物当时业绩突出，他确信凭自己的成绩担任总裁毫无问题，没有必要去进行任何竞选活动。而此时那位本来处于劣势的第四号人物，除了积极工作外，还聘用了一位公共关系专家，到处活动、演讲，拜访公司下属的地区分部经理，和每个董事详谈，与董事长套近乎。谈话中的侧重点并不放在以往的业绩上，而是极力描述如何开拓更美好的公司前景。渐渐地，他头上显露出总裁的光环，那位目瞪口呆的第二号人物最后愤而辞职。

任何时候，成绩只能说明过去，过分注重老本，用以往的成绩说话远没有用未来的工作计划更有分量。千万别在光明中迷失了自己。

在工作中，你应该有这样一种心态，把每一次的成绩都当成新的开始。一个任务的完成只是另一个任务的开始；到达一个目标的终点，只是意味着你到达了另一个目标的起点。只有抱着这种态度，你才能在工作

中时刻都保持着昂扬的斗志，不会有丝毫的松懈，这样才能取得更大的成绩。

现实中往往有很多人不能够做到这点，他们在取得了成绩后总不忘自我陶醉一番。然而职场激烈的竞争环境下是不容许你有丝毫的松懈的。或许在你陶醉的刹那，机会就已经悄悄溜走。其他能够马不停蹄，持续努力的人往往就会抓住这些转瞬即逝的机会，这样你就在陶醉中让自己的前途以及过往的成绩都付之烟云了。

那些成功的人，往往都是能够从容地忘记过去的成绩，一直保持努力的人。华人首富李嘉诚就是一个典型的例子。

李嘉诚认为，每一次成功的商业交易之后总会伴着重大危机的到来，所以躺在自己过去的成绩上自我陶醉，是十分有害的，这既不是李嘉诚的做法，也不是李嘉诚的作风。但与他相比，有些老板最大的缺点就是在经营过程中因为成就而自我陶醉冲昏了头脑，这样导致失败的例子古今中外都很多。对于这种情况，李嘉诚认为，应采取的正确方法是：

1. 将自己取得的全部成就，包括自己的获利、声誉、地位等，一律以七折至八折来计算。通俗一些说，比如今年赚了50万元，自己要把它看成只赚了35万元，这样做有若干个好处。最大的好处是将敌者的妒恨减弱，同样也就压抑了自己的自满，在这个双重有利的情势下，便容易来年取得更大成绩。

2. 禁忌把自己所得到的成绩任意夸大而大谈特讲，这样会使你如芒刺在身，长久下去终究会造成很大的心理压力，包括有朝一日被人戳穿，难以下台的压力。

3. 时刻不忘记录自己的失败之处。尽管公司发展很快，但小的错误总是在所难免的。企业老板可以通过记录经营中的失败之处的方法，提醒自己正确经营。

4. 将可能避免经营错误的经营法则以制度方式记录下来，以备改正。凡涉及公司成败，无论大小事都要白纸黑字地记录下来，拿法律来保障做出的承诺。有些老板在理性上来讲愿意避免失误，也认为健全制度是正确恰当的处理方法。然而，事实却往往很难尽人意，经商中有许多交往，生意里面包含有很多细则，并不是每一项都能够列表记录下来的。因此，一旦小有成功就忘乎所以，这样就容易导致经营失败。

首富的经验是值得我们借鉴的。骄傲自满、故步自封基本上可以说是两个同义词。在职场就好比逆水行舟，不进则退，故步自封的人必然是要被时代潮流所淘汰。要想一直屹立不倒，套用一句很流行的话：你就必须在别人问你取得的最好成绩是什么的时候，自信地回答，是下一次。

追求水平线以上的表现

有人曾经这样说过，如果你一生只学一个日语单词，那么就学 kaizen，它的意思是“不断改进”。但是，它还有更多的含义。它意味着一种哲学：鼓励行业中的每一个人，每天都对每件事的进步提出建议，譬如他们自身、他们的工作、他们的午餐房间、他们的办公室设计、他们回答电话的习惯和他们的产品。

不管你的工作是什么，把“比以往做得更好”作为你不断追求的目的。

标。然后反复地重复你的这种做法，直达到能够最好地表现你能力的完美境界。

有一个刚刚进公司的年轻人，自认为专业能力很强。有一天，他的老板直接交给他一项任务，为一家知名企业做一个广告策划方案。

这个年轻人见是老板亲自交待的，不敢怠慢，认认真真地搞了半个月，半个月后，他拿着这个方案，走进了老板的办公室，恭恭敬敬地放在老板的桌子上。谁知，老板看都没看，只说了一句话：“这是你能做的最好方案吗？”年轻人一怔，没敢回答，老板轻轻地把方案推给年轻人，年轻人什么也没说拿起方案，走向自己的办公室。

年轻人苦思冥想了好几天，修改后交上，老板还是那句话：“这是你能做的最好的方案吗？”年轻人心中忐忑不安，不敢给予肯定的答复，于是老板还是让他拿回去修改。

这样反复了四五次，最后一次的时候，年轻人信心百倍地说：“是的，我认为这是最好的方案。”老板微笑着说：“好，这个方案批准通过。”

通过这件事，年轻人明白了一个道理，只有持续不断地改进，工作才能做好。这以后在工作中他经常自问：“这是我能做的最好的方案吗？”然后再不断进行改善，不久他就成为了公司不可缺少的一员，老板对他的工作非常满意。很快，年轻人就升为部门主管，他领导的团队业绩一直很好。

工作做完了，并不代表不可以再有改进，在满意的成绩中，仍抱着客观的态度找出毛病，发掘未发挥的潜力，创造出最佳业绩，这才是优秀员

工的表现。

不幸的是，许多人只是做到了得过且过。他们认为自己的最高目标是完成任务而不是出类拔萃，他们不肯追求水平线以上的表现。于是老板们惊奇地发现，一个有学位的人与一个能够做到出类拔萃的人之间的差距是很大的。

平庸可以被认为是心灵的癌症。那些甘于平庸的人不久就会发现，他们的个性已经变成平庸的一面镜子——单调而且枯燥。

在整个20世纪80年代，Ann Taylor是女士们购买时尚、做工精致的职业装的好去处，且其价格比百货商店的价格便宜。直到曾执掌过Lord & Lavlor百货公司和美林的布鲁克斯，在20世纪90年代以4.2亿美元从Campeau Corip买下Ann Taylor之前，这种策略看起来十分奏效。

作为CEO，布鲁克斯开始为了改变而改变，他用合成材料取代了丝绸、亚麻和羊毛混纺材料，并对供应商进行压榨。供应商之一Cygne Design公司的总裁本森抱怨道：“当布鲁克斯告诉我他想降低夹克衫的制作成本时，我们不得不采用改变面料或改变生产方式两种途径，以降低成本。”在此期间，布鲁克斯将店面规模从139家扩大到200家。在未能赢得客户的情况下，董事会迫使布鲁克斯辞职了。其代价是什么呢？Ann Taylor在销售额达到4.38亿美元情况下，亏损了1.580亿美元。

为了解决公司面临的问题，董事会聘请了卡萨克斯担任公司的CEO。卡萨克斯以前曾经执掌Ann Taylor，后来又入主女装零售商Talbots和服饰经营商Limited公司（Limited Brands公司的前身）的Abercrombie & Fitch事业部。卡萨克斯改善了公司的自有品牌，加强了销售监控，雇用了专卖店

零售业方面的专家，并且建立了休闲服和周末服的生产线。在短短几年之内，Ann Taylor再次取得了辉煌，实现了盈利。

卡萨克斯并不是天才，她之所以能解决这些问题，完全是因为她努力追求水平线以上的表现，能够发现切实存在的问题，并设计出合适的解决方案去应对它们。

这种“解决问题”的态度和行为来源于对这个问题的孜孜追寻：“我还可以做些什么？”有了这种孜孜不倦的精神，当有些事件将要阻碍你实现想要的结果时，你就可以避免陷入受害者循环，棘手问题的解决方案往往不会自动现身，你必须努力寻找它们，但千万不要在水平线下沉沦，浪费时间。

对于一个专业运动员来说，要想成为一个世界冠军要经过很多年的磨炼。要想从一个春训中的新秀成长为棒球名人堂里的一员，需要走很长的路。而且，只有那些比他人付出更多时间和努力的运动员才能做到。成功不是一件容易的事情，而是很艰难的。完善自己，从多付出开始，这样，你的能力才能不断更上一层楼。

你有自我提升责任，别得过且过

我们都知道，要使手机正常使用，电池提供充足的能源是必不可少的条件之一。对于我们人类来说，我们同样需要不断“充电”。

“每天我都那么忙，我哪有时间去充电。”现代人忙，这的确是一个非常合理的理由，但不排除有时候是在瞎忙。你有“工作安排的日程表”

吗？你有“自己的职业生涯规划”吗？你有充电的“学习计划”吗？我们有理由相信，不少人平时工作充实、生活富足，这些东西却往往是“三缺一”。就算有，“你认真执行了吗？你落实到分分每秒了吗？”三分钟热度，朝令夕改，最大的悲哀莫过于前功尽弃。“创业难，守业更难。”多一点忧患意识，我们才能与时俱进。

“职场如战场”，想掂量一下自己的斤两，到人才市场去试一试吧，现在的流水线工人都需要“一技之长”了。自己那一点在学校学的基础知识，自己在工作中积累的多年经验，也许在竞争对手面前已经不堪一击。

对于我们大部分人来说，在一种岗位工作了几年后，对工作的新鲜感、好奇心随着时间的推移被磨砺得荡然无存，每日的工作只是循规蹈矩地重复，大多数人都会不可避免地开始了职业“疲惫期”。这时很多人都将面临一个痛苦的抉择，是继续，还是放弃。

在剧烈的职场竞争中，停下就意味着被超越。如何保持一种优势呢？充电成为必然。

美国前劳工部长赖特在他写的一本书中认为，在新世纪，决定一个国家的兴衰的不是它拥有的财富、资源，而是公民的素质、思想、智慧等这些最基本的东西。从美国人的学习风气中，我们能感受到美国社会的活力。人人都自觉地不断地“充电”，这个社会的动能必然强大。

与我们相比，美国人的“充电”意识更强。但是他们也是被现实逼出来的。知识的快速更新加大了人们的学习负担，要生存就得不断“充电”。人人都自觉地不断“充电”，这个社会的动能必然强大。

所以西点军校前校长米尔斯会说：“每个人所受教育的精华部分，就

是他自己教给自己的东西。”学校里获取的教育仅仅是一个开端，其价值主要在于训练思维并使你适应以后的学习和应用。而人生剩下的路，你要边走边学习。这次的学习，没有人教你，但是你通过自己的勤奋和聪明获取的知识比别人传授给你的知识更为有用，也更为持久。这将是一笔属于你自己的财富。它可以迅速转化为才能，帮助你获得成功。

因此，在美国，“用学习创造利润”——这已被管理学界和企业界公认为当今和未来“赢”的策略。

美国总统克林顿曾经说：“在19世纪获得一小块土地，就是起家的本钱；而21世纪，人们最指望得到的赠品，再也不是土地，而是联邦政府的奖学金。因为他们知道，掌握知识就是掌握了一把开启未来大门的钥匙。”

汽车大王福特年少时，曾在一家机械商店当店员，周薪只有2.05美元，但他却每周都要花2.03美元来买机械方面的书。当他结婚时，除了一大堆五花八门的机械杂志和书籍，其他值钱的东西一无所有。就是这些书籍，使福特向他向往已久的机械世界迈进，开创出一番大事业。功成名就之后，福特曾说道：“对年轻人而言，学得将来赚钱所必需的知识与技能，远比蓄财来得重要。”

每一个成功者都是有着良好阅读习惯的人。世界500家大企业的CEO至少每个星期要翻阅大概30份杂志或图书资讯，一个月可以翻阅100多本杂志，一年要翻阅1000本以上。

一个人必须终身学习，这样才能拥有更美好的人生。每一个成功人士都明白这个道理。有时候，为了一堂课，他们会乘坐商务专机，飞达千里

之外，在外人眼里是很奢侈的事，而他们则视为理所当然，因为这堂课可能会为他们带来更大的价值。美特斯·邦威集团创始人周成建就是这样的“空中飞人”。初中毕业的他，现在已经拿到了硕士文凭，他曾经说起，唯一持久的竞争优势是具备比你的竞争对手学习得更快的能力。在长江商学院学习时，同班同学如蒙牛集团董事长牛根生就是自己学习的好榜样，在他身上学到了不少东西。所以，他们知道为了学习投入巨资是值得的。

任何时候都不要忘记，如果你想得到信任，你要有能力。如果你想有能力，你要善于学习。不管你所在的公司是否重视对你的培训，你自己都要明白，你有自我提升的责任，而学习是一生一世的事，只有终生学习，不断学习，才能成为真正的强者，更好地实现自身的价值。

Chapter 2

第二章 实干的前提——不空谈

著名作家奥格·曼狄诺曾说：“我的幻想毫无价值，我的计划渺如尘埃，我的目标不可能达到。一切的一切毫无意义，除非我现在就开始行动。”是啊，再好的目标和理想，如果不能落实到行动上，那也只是一篇空文，毫无意义。因此，在现实生活和工作中，我们应坚决停止毫无意义的空谈，以脚踏实地、真才实干的作风赢得切实的成绩。

一千个嘴把式，顶不上一个手把式

有一个教练要求学员按照他的动作去做，他将手放在后脑勺上，同时嘴里说道：“请大家将手托在下巴上”，可所有学员都将手放在了后脑勺上。教练笑着说：“我叫大家将手放在下巴上，可你们放在了后脑勺上，这是为什么？因为你们是按照我所做的去做的，没有按照我所说的去做，这就说明，说得再好都不如做得好。”

想到、说到都没用，要做到才行。不管是接受了一项任务，还是做出

了什么承诺，都言出必行，言行一致，这才是真正的实干。

可是，不管是在工作中还是生活中，我们很多人只是停留在知道的阶段，并没有真正做到说到做到，最后的结果可想而知。谁都知道，说到并不等于做到，比如你说你今天要读多少多少本书，但问题的关键是你真正读了几本书；你知道为人不可太急功近利，但问题的关键是你做了多少件急功近利的事情……判断一个人，要看他做了什么，而不是说了什么。引起一千个嘴把式，也顶不上一个手把式。

可是，工作中，许多领导者很自然地看重那些会说、善说的人。这一点也不奇怪，一方面，作为领导者，他们的成功依赖于沟通——确定目标、制订战略、进行决策、传播理念、发挥影响力，他们一般也远离具体的操作事务；另一方面，他们了解具体事务是否完成、完成得怎么样的方式主要是听取汇报，那些掌握了说的技巧的人能更好地进行汇报。

但是，过分看重“说”可能有妨碍行动的危险。我们往往花大量时间与精力制订了计划，却没有真正去推进；讲话时显得“头脑清晰、通达事理”的人被赋予重任，而不是依据完成任务的能力；高超的报告技巧掩饰了失误的事实；有人凭借沟通技巧获取资源，而真正需要的部门却无法得到……

还有许多公司，遭遇问题与困境，第一反应是召开会议、制订应对计划，制订了计划之后就认为问题解决了；认为说得多就是做得多，计划、会议、报告被认为是行动本身；组织中往往有一整套正式的沟通体系，有着正式的报告、会议、手册，有着多个委员会负责组织正式会议。但是，实际运转、做事时与说的可能完全没有关联。

这样的企业，怎么可能成功？怎会不矛盾重重？它们在竞争中往往会处于必败之地。要知道，真正的落实是做，而不是说，不论对企业还是员工，都是如此。

有一个年轻人，3年前来到一个陌生的城市。当时他们正在建发电厂，包工队的老板雇他当他们的送水员，而在两周之后，他就当上了计时员。

有一天晚上，老板看到他把几米长的红色法兰绒布撕开，然后包在日光灯上。他们看起来是没有足够多的红灯来照明的，他十分抱歉地说他们没足够的资金购买新的设备来替换那些旧的。他的全部回答就只这么多，他从不喜欢说一句无益的话，只是默默工作，并且把事情做到最好。

他总是早上第一个到电厂上班，晚上最后一个离开。他在那个水电厂勤勤恳恳地工作了一年。当包工队要走的时候，他已经成了包工队的老板助理。每次，包工队的老板要去外地开会的时候，总会把所有的权力下放到他身上。没有正式的合同，他就那么自然地接替了老板的所有工作。

不久后，包工队又在另一座城市找到了另一份工程。包工队的老板去那个城市指挥工作时，把这里的一切事务又交给了这位年轻人全权处理。

最后，当电站工程完全竣工，发电厂开始正常发电运行时，当地政府把这个能干的年轻人留了下来，让他来管理这个电站。

包工队的老板说什么也不肯放人，而政府则下定决心要聘用他。尽管他自己也认为应该跟随当初收留他的包工队，但政府用1000美金的股票作为薪金最终把他留了下来。

后来，他成了政府的财产，也是这个城市的一员。他很少说话，却

特别专注于他的工作。他从不参加到任何纷争中去，他把水电厂管理得很好，他还常鼓励大家学习和运用新知识。他常草拟计划、画草图，向大家提出各种好的建议。只要你给他一定的时间，他一定能把一切你希望他做到的事做到最好。这才是真正的实干。

行胜于言。誓言再动听，没有履行也只是一句空话；计划再完美，没有执行，也只是一张废纸。说得好不如做得好，只有说到做到的人，才是值得信赖的能手，才是能够成就事业的强人。

一等二靠三落空，一想二干三成功

每个人都拥有自己的梦想，每个人都渴望辉煌的成功。但在生活中真正走向成功的人却只有少数，大多数人都无可奈何地过着平凡、平淡、平庸的生活。那么是不是成功的人都是天赋过人、绝顶聪明，或都是福星高照、鸿运当头呢？据我了解，不是这样的。生活中从来不缺少不怎么聪明的成功者，世界上也到处都是天资不错的庸人！成功者与失败者的分水岭在于——你是个空谈家还是个实干者。

意大利著名航海家哥伦布发现新大陆不久，在西班牙的一次欢迎会上，有位贵族突然口出狂言：“发现新大陆没什么了不起，这不过是件谁都可以办到的小事，根本不值得如此张扬。”这位贵族继续说道：“哥伦布不过就是坐着轮船往西走，再往西走，然后在海洋中遇到一块大陆而已。我相信我们之中的任何人只要坐着轮船一直向西行，同样会有这个微不足道的发现。”

哥伦布听完贵族的这番“高论”后，并没有表示丝毫的尴尬，只见他漫不经心地从身边的桌子上拿起一个煮熟的鸡蛋，微笑着说：“请各位试试，看谁能够使鸡蛋小头朝下，并竖在桌子上。”

大家用尽了办法，也没有一个人能成功，哥伦布拿起手里的鸡蛋，用小头往桌上轻轻一敲，鸡蛋便稳稳地竖立起来了。那位贵族立即争辩道：“用这种方法，我也做得到。”

哥伦布起身很有风度地环顾着在座的每个人说：“是的，世界上有很多事情做起来都非常容易，不过其中最大的差别，就在于我已经动手做了而你们至今也没有做。”就是这样，再多的智慧，再多的奇思妙想，如果不用在行动上，都是毫无意义的。

我想那些经常嘲笑别人工作的人中，肯定有不少人才华、能力是出众的，可是却没有取得事业的成功。他们败在哪里呢？跟那些嘲笑哥伦布的人一样，眼高手低。

人最容易犯的毛病就是只想不做，成为空想家；或只说不做，成为语言上的巨人，行动上的矮子。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行。”如果你是一名理想主义者，请你同时也做一名坚定的实干者吧！我们在行动中确实会遇到许多困难，遇到许多诱惑。但只有在解决困难的过程中我们才能提升能力，增长才干；只有经历各种诱惑的考验后我们才能拥有成熟与理性，拥有美丽而健康的心灵。让我们默默地燃起成功的欲望之火，努力克服与生俱来的惰性，去做一名勇敢而坚定的行动者吧！相信你一定会拥有自信而成功的人生。

讲一个身边发生的真事。我们要招一名行政助理，人力资源总监

约了十个面试者来面试。下午两点钟，这十个人都很准时的到了，坐在公司门口的一排椅子上等待面试。面试由人力资源总监进行，我索性就在一边翻阅每个人的简历，说实话，对于行政助理的工作，基本上对技能的要求不大，这些年轻人从学历上讲，都还不错。

我正在一边看着简历，这个时候，印刷厂送了一批货物过来，我叫了一个下属去把这些货物搬到库房里，他硬着头皮去了，因为东西实在太多太沉，但是大家手边都有重要的事情要做，分身无术，没办法去帮他。

正在这个时候，面试者里一个小伙子站了起来，走到那个人跟前，对他说：“你好，我来帮你搬一些吧。”

下属满头大汗地说：“不用不用，你来面试的，还是我自己搬吧。”

小伙子说：“我是倒数第二个进去面试的，还有好几个在我前面呢，就让我来帮你吧。”

下属很感激地说：“那真的太谢谢你了。”

于是，我眼睁睁地看着这个来面试的小伙子帮着搬东西，仿佛他已经是公司的一员了。可以肯定的是，他这么做是出自真诚，而非为了实现某种目的，因为人力资源总监正在会议室里面试，根本看不到外面的一举一动。

十分钟后，所有的货物都搬到了库房，小伙子出了一身的汗，干净的白汗衫也有些蹭脏了。他拍了拍身上的土，又安静地坐在位子上等待面试。

下午面试结束后，我问人力资源总监，觉得哪个面试者比较好，总监说有两个女孩子表达能力很好，以前也做过行政，打算从中挑选一个。

我对他说，你觉得做行政最重要的品质是什么？他说：细心、热情和无私。

我说对，有九个面试者用语言描述了他们的品质，但只有一个面试者用行动证明了他的品质，可惜，你没有看到。他有些疑惑，我便把小伙子的事情给他讲了一遍。他露出了笑容：现在我就通知他上班！

你看出来了么？小伙子的细心体现在他看到了别人需要帮助的地方；他的热情体现在看到了就去帮助别人；他的无私体现在一直坚持把帮忙进行到底，不求回报；最重要的，他懂得采取行动。

到现在，小伙子还在我的公司工作，他做得很好。他可能不知道，我每次在给企业做培训的时候，经常会讲到他的故事。

从空谈家到实干者，虽说只有一步之差，但是却会造就不同的我们。只有实干才会把我们从失败者带领到成功者，才会把我们从贫穷者带领到富有者，才会把我们一无所有带领到数不胜数。

因此，我们应该随时审视自己，并通过行为去检验我们自己。当我们发现自己开始在工作中偷懒或是陷入空谈了，就说明我们出现了问题，需要对自己做一个深入的反思，及时调整过来。否则，我们将远离令人满意的结果，最终的受害人会是我们自己。

拒绝浮躁，不要整天抱怨没机会

我见过很多初出茅庐的大学生，实际经验和业绩没多少，却有一种初生牛犊不怕虎的气势，以为自己本领在手，天下尽在掌握中，整天抱怨自

已得到的机会不够多不够好。然而真正做起事来，却是心浮气躁，小事不愿做，大事做不了，处于一种悬在空中的尴尬状态。

年轻人或多或少都有一些浮躁，这似乎是一个自然规律。然而，能否尽快学会摆脱浮躁，是决定一个人能否顺利成功的关键。下面这个故事或许就能给这些还处于浮躁状态的年轻人一些启发。

许多年前，美国兴起石油开采热。有一个雄心勃勃的青年，也来到了采油区。但开始时，他的本职工作是检查石油罐盖是否自动焊接完好，以确保石油被安全地储存。每天，青年都会上百次地监视着机器的同一套动作。首先是石油罐通过输送带被移送至旋转台上，接着焊接剂自动滴下，沿着盖子回转一周，然后焊接，最后，油罐下线入库。他的任务就是监控这道工序，从清晨到黄昏，检查几百罐石油，每天如此。这是一个非常简单而又枯燥的工作。

青年觉得很不平衡：“我那么有创造性，怎么能只做这样的工作？”于是便去找主管要求换工作。没料到，主管听完他的话，只冷冷地回答了一句：“你要么好好干，要么另谋出路。”那一瞬间，他涨红了脸，真想立即辞职不干了，但考虑到一时半会儿也找不到更好的工作，于是只好忍气吞声地又回到了原来的工作岗位。

回来以后，他突然有了一个感觉：我不是有创造性吗？为何不能就在这个平凡的岗位上做起来呢？

工作了一段时间后，青年人在机器上百次重复的动作中，注意到了—一个非常有意思的细节。他发现罐子旋转一次，焊接剂一定会滴落39滴，但总会有那么一两滴没有起到作用。他突然想到：如果能将焊接剂减少一

两滴，这将会节省多少焊接剂？于是，他经过一番研究，研制出了“37滴型”焊接机。但是用这种机器焊接的石油罐存在漏油的问题。但他不灰心，很快又研制出了“38滴型”焊接机。这次的发明既解决了漏油问题，同时每焊接一个石油罐盖都会为公司节省一滴焊接剂。虽然节省的只是一滴焊接剂，但“一滴”却给公司带来了每年5亿美元的新利润。

这位青年，就是后来掌控美国石油业的石油大亨——约翰D·洛克菲勒。

所以，当你羡慕别人坐拥巨富享受高品质生活时，当你妒忌别人坐着高位拿着高薪时，当你看到机会总被别人抢到手时，你也许会抱怨世界真不公平！但是，当你抱怨上天不公平、自己没有机会时，是否反省过：“我足够努力吗？”

一家贸易公司的应聘现场聚集了很多，他们都有着显赫的学识背景和优秀的工作经历，衣冠楚楚举手投足都是那么自信。最后，经理把一个默不作声的年轻人叫到跟前。很多人问其原因，经理说：“当别人争先恐后显示自己的时候，只有他把别人碰掉的公司铭牌拾起来摆放好。”当然，这个年轻人最终得到了这个职位。他为什么能得到这个职位呢，就是因为他真正地去做了，而没有一味地说空话。

在以后的工作中，这个年轻人的话不多，但是，凡他管理过的仓库总会井井有条，货物清单条目清楚。有人问他：“你怎么总会做得那么好呢？”年轻人依旧平静温和地微笑着说：“谁都愿意工作起来顺手呵，我就是想让大家省点力气罢了。”最后这个年轻人成为此公司重要的领导之一。

当我们自以为很努力、很辛苦，付出了很多时，我们真的足够努力了吗？我们真的已具备达到自己目标的能力了吗？即使完成了预定的目标，我们真的做得够快、够完美吗？如果你要长久地胜任工作和职位，就必须不断努力，不断改进！

当你抱怨没机会的时候，如果把抱怨变成善意的交流，如果把抱怨变成系统的建议，如果把抱怨变成积极的行动，你便会发现，成功正离你越来越近。

因此，不要抱怨自己的专业不好、工作环境差、工资微薄，不要抱怨自己空怀一身绝技而不受人赏识。现实有太多的不如意，就算生活给你的是垃圾，你也可以改变自己的生活态度，用大脑分析那些垃圾的用处——你同样能把垃圾踩在脚下，登上世界之巅。

别在空谈中错过最佳时机

有一次，一位营销员去见一位准保户，解说过程很短，因为对方说，他那位有钱的农夫叔叔有紧急事情要办，而且他对储蓄险没兴趣。事实上，营销员把文件拿出来之前，准保户就已经往外走了。

营销员走回停在庭院里的车旁，见到顾客提到的那位农夫叔叔正躺在地上修理发动机。营销员走过去，告诉那位先生修理发动机是他最拿手的，然后立刻脱掉夹克，卷起袖口，花了一下午的时间修好了发动机。营销员再度受邀回屋里，而女主人则留他吃晚餐。当他准备离开时，主人要求他第二天再来谈储蓄险的事。

第二天，这位营销员做成了一笔天价的交易。

当然不是所有的营销员都是帮了顾客的忙才做成生意的。但这个故事告诉你的是：如果你有机会做某件事情，千万别错过时机。

那么，接受一项任务之后，最佳的执行时机是什么时候？是现在。

想想看，当你接到一封信件时，什么时候回复最容易？当然是立刻回复最为容易。当你对一件事情充满兴趣、热情浓厚的时候去做，与你在兴趣、热情消失之后去做，其难易程度、苦乐感受，真是有天壤之别。当你兴趣浓厚、热情满怀时，做事是一种喜悦；而当兴趣、热情消失时，做事是一种痛苦。

命运无常，良缘难续。在我们的一生中，良好机会来临时总是一瞬即逝，我们当时不把它抓住，以后就永远失去了。

如果一项工作或活动具有很大的潜在积极后果，就得把它列在优先位置并立即动手去做。如果某件事情不赶快做好的话可能会产生巨大的消极后果，那也得列在优先位置。任何必须做的事情，就要下决心把它做好。

曼里喜欢打猎和钓鱼。他的美好生活的概念就是带着渔竿和猎枪，郊游80公里，到森林里去，在那儿劳累一两天之后，再走回来，虽然全身污泥，但他很愉快。

他对这种业余活动所感到的唯一烦恼，就是他作为一位保险业务的推销员，花费在工作上的时间太多了。有一天他极不乐意地离开了他所喜爱的鲈鱼湖，回到工作台。这时他产生了一种不着边际的想法：他假定有一些人住在荒野的地方，而这些人又需要保险。那么，他就能在野外开展工作。真的，曼里发现了这样一群人：他们在野外从事修建阿拉斯加铁路的

劳动，他们住在分散的工段房子里，绵延在800公里长的铁路线上。如果向这些人兜售保险单又会怎样呢？

曼里在想到这个主意的那一天就制订了计划。他请教了一位旅行代理人，然后就开始打行李包。他不中断他的准备工作，以免怀疑悄悄地溜来恐吓他，要他相信他的想法可能是轻率的，可能要失败。为了使他的想法不因有缺点而被搁置下来，他立即乘船到了阿拉斯加的西沃德半岛。

曼里在铁路沿线往返了好多次，人们称他为“徒步斯威兹”。他成了受这些孤独家庭所欢迎的人，他向他们推销保险单，也免费给人理发，向那些只吃罐头食品和火腿的单身汉教授烹饪术。所有的时间，他都是做自然而然的事，也是做他想做的事：踏遍群山，打猎，钓鱼——如他所说，“过着斯威兹式的生活！”

在寿险业务方面，有一种特殊荣誉的地位保留给那些在一年中能售出100万美元以上业务的人，这叫做“百万美元圆桌英雄”。在曼里的故事中，值得注意和令人难以相信的是，曼里前往阿拉斯加的荒野，走无人愿意走的路，还做了百万美元的业务。这一年他在这种“圆桌英雄”中取得了自己的地位。

当不着边际的“想法”出现于他的脑海时，如果他犹豫而不用建功立业的秘诀，那么这些事情是一件也不会做成的。

“立即执行”可以影响你各方面的生活。它能帮助你去做你所不想做而又必须做的事，同时也能帮助你，正如帮助曼里一样，去做那些你想做的事。它能帮助你抓住宝贵的时机——这些时机一旦失去，就决不会再回来——哪怕只是打电话给你的一位伙伴，告诉他，你很敬慕他。

许多人做事总是喜欢所有条件都具备了再行动。殊不知，良好的条件不是等来的，是“开始”做出来的。工作中很少有事情有万事俱备的时候，我们不能等外部条件都具备了再开始工作。那些不去做现在可以做的事情，却下决心要在将来的某个时候去做的人，常常是心安理得不采取行动，同时以并没有真正放弃决心要做的事情来寻求自我安慰。他们不满于自己工作中拖延的现状，却又不去改变，每天都生活在等待和无奈之中，他们回避现实情绪低落，常怀羞愧和内疚之心，这样的人，最终难以成就大事。

歌德曾说：“只有投入，思想才能燃烧，一旦开始，完成在即。”具有出色实干能力的人都会牢记工作期限，并清晰地明白，自己不能错过最佳的执行时机！

你想让人惊喜，还是让人失望

华盛顿曾说过这样一句话：“一定要信守诺言，不要去做力所不及的事情。”这位伟人是在告诫我们，如果承担一些力所不及的工作或为哗众取宠而轻诺别人，结果却不能如约履行，是很容易失去他人依赖的。虽然表决心很重要，但说空话只会让人笑话，不管是在工作中，还是在生活中，都是这样的。

生活中，我们总会遇到一些喜欢夸夸其谈的人，他们常常想法很多，但总是不见其行动，要么武断地认为某件事根本不可能有结果，要么就是说行动的时机还没有来临，总之，他们会为自己的碌碌无为找到千百种

借口。

我曾经见过这样一位人力资源经理，他在新到一个公司时和我大谈特谈公司的岗位职责和管理制度是如何的不够规范，并且信誓旦旦要为公司建立一套规范的管理制度。但事隔一年，这家公司还是没有建立一套完整的管理制度。问其原因，他说自己每天都被陷在一些人员招聘和劳动纠纷处理的事务当中，根本没有时间去考虑制度化建设。就是这种毫无道理的借口让他找到了碌碌无为的理由。试想一下，他把不该做的事情全部做了，该做的事情一件也没有去做，公司何时才能走向规范？

像这位经理一样只会耍嘴皮子功夫，一到真刀真枪地干的时候，却一筹莫展，成了缩头乌龟的人，怎么能指望他给公司带来切实的改观呢？

夸夸其谈的结果往往是误人误事。一个没有执行能力、只知夸夸其谈的人，绝不会在职场上受欢迎，只会让人失望。

2005年底，在华为的年终述职工作会议上，一位无线产品线总裁站在任正非面前开始述职，他口若悬河地大谈特谈华为的无线产品目前在全球范围内遍地开花的成果，甚至为华为勾画出一幅宏伟的蓝图——“华为将走进欧洲，占领拉美，雄霸非洲”。

当时，其他高层管理者非常认同这个观点：华为的无线产品线已经以高端的WCDMA产品全面打开了国际市场，进入全面盈利阶段。而任正非却说了一句：“既然产品销路这么好，那你何时能把欠我的40个亿还给我？”（华为四年间为该项业务的研发工作调配了40亿元人民币的经费），这位无线产品线总裁顿时张口结舌，无言以对。

这是一个在华为内部流传很久的笑话。任正非所要表达的意思很明

确：我要的是实实在在的成果，而不是夸夸其谈。任何人都应该明白这个道理：没有成果的夸夸其谈，是毫无价值可言的。夸夸其谈之人，往往会成为别人的笑柄。

因此，出入职场的年轻人应时刻警惕做“语言的巨人，行动的矮子”，如果你想成为令人羡慕的精英，就不要做“职场秀客”，抱定脚踏实地、稳扎稳打的实干心态，才能受到青睐。要知道，一个人花多大的精力和时间来踏踏实实做事，直接决定着他所取得成就的多少。少说多做，做个务实的人会给自己带来更多机会；眼到手到，做个有心人会给别人带来更多惊喜。

拿破仑·希尔讲过这样一个故事：

阿穆耳肥料厂的厂长马克道厄尔最初只是一个速记员。他之所以由一个速记员得到升职是因为他能承担非他分内所做的工作。一开始，他是在一个懒惰的书记底下做事，那书记总是把事情推到手下职员的身上。他觉得马克道厄尔是一个可以任意驱使的人，有一次委托他替自己编一本阿穆耳先生与欧洲通信用的密码电报书。这个工作使马克道厄尔拥有了展现他精明和智慧的机会。

马克道厄尔不像一般人编电码那样，随意简单地编几张纸；而是编成一本小小的书，用打字机很清楚地打出来，然后用胶装订好。做好之后，书记便交给阿穆耳先生。

“这大概不是你做的。”阿穆耳先生异常惊喜，转而盯着书记问。

“不……是……”那书记官战栗地回答。

“你叫他到我这里来”

马克道厄尔办公室来了，阿穆耳说“小伙子，你怎么把我的电报做成这样子的呢？”

“我想这样你用起来方便一些。”马克厄道尔只回答了这一句。

过了几天以后，马克厄道尔便坐在前面办公室的一张写字台前，再过些时候，他便代替以前那个书记的职位了。从此，他就走上了职业生涯的坦途，因为他成功赢得了阿穆耳先生的重视和信任，也就赢得了更多的晋升机会。

最有价值的人，不一定是最能说的人。老天给我们两只手一个嘴巴，本来就是让我们多做少说的。在目前这样一个广泛关注效益的时代，对于企业而言，最能做事的人是最有价值的人，也是最受赏识的人。

会议发言，只说自己该说的话

在职场中，如果说平时跟同事的交流需要谨言慎行，那么，在会议上的发言则是如履薄冰，我们一定要注意，只说自己能说的话、该说的话。一切语言禁区，都不要触碰。

对于职场新人来说，初来乍到的你，在公司或者部门的会议上，你会夸夸其谈，是个话痨；还是默不作声，缩在一个角落里？

小鸥是个职场新人，在某次的会议进行中，他已经有了一个成熟的想法，轮到他发言时，“因为……所以……我认为……”有理有据地直接说出自己的想法，同事对小鸥的发言很感兴趣，他们会深入提问甚至提出一些不妥之处：如果遇到××情况该怎么办？××因素你并没有考虑到？问

题接踵而来，小鸥绞尽脑汁逐一回答。他相信自己是对的，很快谈论气氛逐渐热烈，但也逐渐脱离了自己的控制，思路完全被打乱。在尖锐的反驳了一条“愚蠢”的质疑之后，更多反对声音接踵而来，气恼之下小鸥终于放弃抵抗：“好，你们都对！别再问我了！”会议立刻陷入尴尬。

职场新人一定要注意你在会议上的言行。那么，开会时话到底该怎么说？怎么才能让表达更得体？体会并掌握会议发言的六大原则，就能让你的困惑迎刃而解，不再忙中出错。

原则一：三思而后言

原则二：不要拒绝认错

原则三：讨论不是和别人比赛

原则四：挑对说话的时机

原则五：对事不对人

原则六：聆听他人的意见

职场不是校园，会议也不是大学校园里的辩论赛，需要你的滔滔不绝和言辞犀利，事实上，新人在会议上若要发言，一定要做好充足的准备，而且要谦虚，抱着学习的心态跟大家去交流，否则，尴尬的就是你。

那么，已经是职场“老人”的你呢？又该怎样？

已经有了一定工作经验的何冰，一直渴望摆脱菜鸟形象，部门会议是很好的舞台，在提出自己建议后，他还要补充一句：“我以前有不少类似的经验，这么做肯定没错。”或是在别人发言后，强调自己有不同意见：“如果按照你的想法，会遇到××问题，不如换成这样，我认为更好。”会议桌上何冰确实抢眼，但是，连领导也开始觉得他有狂人潜质了。

因此，会议上不要总想着给领导留下好印象，发言时删掉那些自我表现的附加句吧。少说“我肯定、我确信、这样做肯定没问题”，换成“这种方法我以前用过效果不错，我们可以尝试一下”等柔和的表达方式。萨沙也吃过会议发言不讲究策略的亏。

公司的例会上，大家在讨论有关产品销售的问题。最近草莓味的华夫夹心饼干销量一直在下降。于是萨沙建议实行买二送一的促销手段：即用买两包饼干的价钱就可以买到三包饼干。尽管萨沙表面谦虚，但心里却暗自得意，等待着听到别人的掌声。然而，奇怪的是，掌声迟迟没有响起，却听见了一阵交头接耳的声音：“是谁把这个笨蛋招进来的？”然后又是一阵鸦雀无声。

萨沙花了整整1小时来说服大家：“这绝对是一次创新”。但是大家持续的沉默让她感到郁闷。萨沙感到怒气直冲头顶，傻话也就脱口而出：“为什么你们对我所有的工作都抱以这种奇怪的态度？你们倒是说说看，有什么更好的方法吗？”这话简直与自杀无异。因为房间里至少会有那么一个人正等着她这句话。当然，更糟的还有：“是不是我的点子太绝妙了，所以你们嫉妒我吧！”

在接下来的一个星期内，萨沙还摆出一副气鼓鼓的嘴脸，直到听到又一个坏消息后才重新露出得意的微笑：华夫饼干的销量又下降了5个百分点。原本以为英雄总算有了用武之地，但是她错了。由于你在讨论会上的“精彩”表现，所有部门的员工都一致淘汰了她的建议，即使它可能是行之有效的方案，萨沙只落了个“自大狂”的“美名”。

其实，会议中的每段发言都相当于做报告，所以要特别注意语言的得

体，你的话需要用容易被人接受的方式说出来，比如为自己的观点多找几个形象生动的论据。关键在于把发言和讨论控制在自己熟知的领域中，别为一个自己并不清楚的概念与人争论。

而且，最最重要的，千万记得，不要为了在领导面前表现而说空话大话，否则，一定会尝到苦果的。因为即便你真的做到了，也会失去同事的善意。

用精细化标准严格要求自己

在某世界著名公司中悬挂着这样一块格言牌：在此地，一切都追求尽善尽美。

这里所说的“尽善尽美”其实就是一种精益求精、严格要求自己的精神。在职场上，如果你做什么事，都能严格要求自己，把事情做到尽善尽美，那你的发展和进步自然是指日可待了。

很多人喜欢用“我已经尽力了”的借口来为自己工作的不足找借口，其实只要你尽力，不可能把事情做不好的。套用一句广告语那就是：“没有最好只有更好。”只要你抱着一种让自己的工作不断完善，不断精细化的精神来严格要求自己，那么你的成就会是显而易见的。在当今商业时代激烈的竞争环境下，“做到最好了”已经成为了制约企业乃至个人发展的最大的瓶颈。瓶颈总是自己设立的，只要你能够不断严格要求自己，不断突破自己，挑战自己，精益求精，做好了依然要求更好，那么你就能在职场立于不败之地。

下面这个故事就说明了这个道理。

鲍勃·帕瑞斯为罗奇实验室工作的时间超过30年，当他作为一个销售代表开始在罗奇工作时，他的部门经理说：“5年后，你就不应该还是一个销售代表了，你应该找一个可以担负更多责任的职位。”“太棒了，”帕瑞斯回答说，“但如何才能走到那一步呢？我要怎么做才有资格争取一个能担负更大责任的职位？”

那个经理回答说：“把你手上的工作做到尽善尽美，利用自己做的事情取得他人的认可。换句话说，你要尽可能地钻研你的业务，使自己变得学识渊博，不断培养自己的工作能力和技巧。”他建议帕瑞斯为自己设定一个目标，确切地规划出他想要钻研的事情，然后再走出去开始着手进行，一定要有一个钻研计划，要尽可能多地钻研与工作有关的事情。

假设你想当一名经理，你可以读一些有关管理方面的书，也可以参加一个管理培训班。你可以观察你自己的经理，同他一起工作几天，以便能找出那些你要成为一名尽善尽美的经理所需要的技能。一旦你有了一个计划，并让自己的计划尽可能地完备和精细，然后让自己朝着计划的目标不断努力，你会惊奇地发现，自己能多么迅速地完成任务所需要做的所有事情。无论你的工作是什么，面包师、职业运动员或者是一个商人，你都会为自己在某种程度上对这份工作的精通而感到自豪。你不能安于和别人一样，一定要真正做到尽善尽美。

在工作中，事无大小，每做一事总要竭尽心力求其完美，这是成功者的一种标记。凡是有所作为的人，都是那些做事不肯安于“尚可”或“近似”而必求尽善尽美的人。

同理，任何一家想在竞争中取胜的公司都必须先设法使每个员工精益求精、做到最好。没有精益求精、做到最好的员工，公司就无法给顾客提供高质量的服务，就难以生产出高质量的产品。

美国一家公司在中国订购了一批价格昂贵的玻璃杯，为此美国公司专门派了一位代表来监督生产。来到中国以后，他发现，这家玻璃厂的技术水平和生产质量都是世界一流的，生产的产品几乎完美无缺。他很满意，就没有刻意去挑剔什么，因为中方自己的要求比美方还要严格。

一天，他无意中来到生产车间，发现工人们正从生产线上挑出一部分杯子放在旁边。他上去仔细看了一下，没有发现这种杯子有什么特别，就奇怪地问：“挑出来的杯子是干什么用的？”

“那是不合格的次品。”工人一边工作一边回答。

“可是我并没有发现这种杯子和其他的杯子有什么不同啊？”美方代表不解地问。

“你自己看，这里多了一个小的气泡，这说明这种杯子在吹制的过程中漏进了空气。”

“可是那并不影响使用啊！”

工人很自然地回答：“我们既然工作，就一定要精益求精，做到最好，任何的缺点，哪怕是客户看不出来的缺点，对于我们来说，也是不允许的。”

“那么这些次品一般能卖多少钱？”

“一块钱左右啊。”

当天晚上，这位美方代表给总部写信汇报到：“一个完全合乎我们

的检验和使用标准、价值20元的杯子，在这里却被在无人监督的情况下，用几乎苛刻的标准挑选出来，只卖一块钱。这样的员工堪称典范，这样的企业又有什么不可以信任的？我建议公司马上与该企业签订长期的供销合同，我也没有必要留在这里了。”

成功往往与精确的行动有关，那些粗糙的行为只能导致很高的错误率。凡是成功者，在工作中，都有追求精确的精神。卡耐基曾说，不要害怕把精力投入到似乎很不显眼的工作上。每当你完成这样一件小工作，它就会使你变得更强大。如果你把这些小工作做好，大的工作往往自己就迎刃而解了。如果你用一种差不多就行了的态度做事，不把事情做到精细，力求精益求精，那么你的能力和水平也就会停在一个层次上难以再提高。

一个强者的强大不在于他现在的能力有多强，而在于他的学习和进步的能力。一个成功者应该永远只有更好，没有最好，只有这样的严格要求自己，才能让自己在成功的道路上不断前进。

Chapter 3

第三章 实干的基础——肯付出

既然是实干，必须“实”字为先，脚踏实地、扎实做事是它的前提。然而，当前浮躁的社会中，很多人在工作中却常常急功近利，好高骛远，只能与成功擦肩而过。因此，学会求真务实，弯下腰来提升工作能力和工作阅历，静下心来积累工作经验和方法，一步一个脚印地付出努力，你才会在不经意间邂逅成功的机遇。

踏实努力，是做好一切工作的基础

当麦田里苗儿长成麦穗时，你可曾想过，这金色果实背后朴实而黝黑的面庞？当稚气未脱的孩子即将带着喜悦迈入象牙塔时，你可曾想过，他们的成功背后又蕴涵着怎样的艰辛与付出？踏实是年复一年的坚韧与恬淡，踏实是滴水穿石的耐力与不舍。

冰心曾写过一首小诗：“成功的花儿，人们只惊慕它现时的明艳，然而当初它的芽儿，浸透了奋斗的泪泉，洒遍了牺牲的血雨。”她用花儿的

铿锵，诠释了踏实与成功的联系。没有踏实，何谈成功？

很多人都已注意到了李嘉诚的幸运、天时、地利，等等。也如很多人注意到的，尽管每一代人都有可重复性，但李嘉诚却是空前绝后的。李嘉诚大概是香港市场诸巨人中少有的出身贫寒者，少有的常青树，在市场和管理的各个领域和各个层面都成功过的佼佼者。可能用踏实形容李嘉诚并不恰当，但从一个连小学文凭都没有的学徒，到亚洲首富，必定是一步一个脚印走过来的。

想必，许多朋友也听到过下面这则故事：

一日，所罗门王在麦田对一个女孩说：“你把麦田里最大的麦穗帮我选出来，我会赏给你一件最贵重的礼物。”小女孩说：“这太容易了！”所罗门王补充说：“但我们还要有一个约定，那就是你必须一直向前走，不能后退，不允许停，你选择的麦穗越大，我赏你的礼物越贵重。”一路上，小女孩总是嫌所看见的麦穗太小，结果，当她从麦田走出来的时候，一棵麦穗也没有选到，一件礼物也没有得到。

这则简单的故事，告诉了我们一个深刻的道理。这好比刚刚踏入社会的人，尤其是一些名牌大学的毕业生，总是以“天之骄子”自居，心气比天还高。选择职业，这山望着那山高，只看到了镶着金边的学历，却忽视自己缺乏实际经验的软肋。进入职场，听不得半点批评，受不了任何委屈，更是没有勇气面对工作中的失误。没有得到期望的重视，一气之下，辞职离去。就这样，几年折腾下来，同学或同龄人大多具有了独当一面的工作能力，而他，空空的两手，不是一个又一个公司的匆匆过客，就是人才市场脸熟的常客。

好高骛远，这是许多初涉社会人的通病。他总自以为是地认为是金子总要发光，是良驹总会遇到慧眼的伯乐。平时，习惯性语言总是：

“我认为怎样怎样……”

“换做我会如何如何……”

踌躇满志却傲睨自恃。“怀才不遇”的他，也只能把频繁的跳槽当做家常便饭。虽然许多企业希望聘用一些具有丰富阅历的人才，但是，蜻蜓点水式的“辉煌”经历，任何一位主考官也不得不在他的简历上画上一个大大的问号！我想，很少有哪个公司会欣赏一个以跳槽当常事的行家。即便他进入某家单位，也会给主管留有一个不良的印象。因此，他很难得到重用，经常的，他被安排在不受重视的部门跑腿打杂，经常的，他被排除在培训人员名单之外。对于渴望能干一番事业的人来说，不被重视，发展空间又小，自己的价值又无法体现，定会倍感失意。于是，只得又一次抱憾离开。

也许，你没有名校文凭，也不是热门专业，不过，只要你有良好的心态，待人接物均表“诚”的态度，不要斤斤计较，更不要睚眦必报，就一定能赢得别人的称赞，也能得到别人的帮助与尊重，一样可以抓住机遇成功实现鲤鱼跳出龙门的一跃。

在不断发展的经济社会中，人们的价值取向和行为方式发生了很大的变化，怎样做人的问题也更为突出。但是，不管历史条件和社会环境如何变化，老老实实做人，踏踏实实做事的原则是人生永远恪守的真谛！

因为，踏实是一种不显山露水的执著，是一种不畏惧风雨的坚忍，是一种不图名利的忠诚。生命的本质是奋斗而不是索取，只有拥有踏实，才

能把握成功。

明确目标，然后再踏实地追求

虽说实干需要踏实，但这种踏实不是不管不问就埋头苦干，而是要有目标有方向的。如果没有方向感，我们就不知道自己走向哪里。没有方向感，我们所有的努力就缺乏一个标准，我们每时每刻所有的努力都处在一种混沌与盲目的状态之中：没有对错、没有进退、没有成败得失。我们很难判断哪些对未来而言是有意义的事情，更别说掌控自己的命运。这样的人生，对我们只能是一场噩梦。

有时候，找到方向远比努力奋斗更重要。很多人回首往事，每每为自己当初的一些选择倍加惋惜。他们总是拍着头发渐疏的脑袋慨叹：“如果当初我要那样做就好了！”可是，谁都知道这句话是没有意义的。

在美国民间，曾经留传这样一个故事：

琼斯，西部一个富裕的农场主的儿子。有一天，他正往镇子里去办点儿事情，走着走着，他看到一个人正打算将一块木板钉在树上。琼斯便走过去，准备帮他一把。

“我们应该先把木板头子锯掉，然后再钉上去。”于是，琼斯跑回去把锯子拿来。但是，还没有锯到两、三下，他就撒手了，因为锯齿已经磨钝了，必须锉快些。于是他又去找来一把锉刀。

但他很快发现，锉刀实在太难使了，必须先安一个顺手的手柄。于是，他又去灌木丛中寻找粗细合适的小树枝。砍树又需要斧头，又得先磨

快斧头。磨快斧头必须要将磨石固定好，这又免不了要制作支撑磨石的木条。制作木条少不了木匠用的长凳，可这没有一套齐全的工具是不行的。

于是，琼斯回农场去找他所需要的工具。但直到天黑他也没有走回来，因为为了找到工具，他必须先解决许多事情。

这件事情在他18岁那年发生，不过也从某种意义上预示了他未来的人生道路。

在学生时代，琼斯无论学什么都是半途而废。他曾经废寝忘食地攻读法语，但他很快发现，要真正掌握法语，必须首先对古法语有透彻的了解。而要学好古法语，没有对拉丁语的全面掌握和理解是绝不可能的。

但是，很快琼斯就发现，掌握拉丁语的唯一途径是学习梵文。于是，他便开始学习梵文，但是直到五十多岁的时候，他还没有学好梵文。

琼斯学习上的失败并没有从根本上改变他的生活，因为他的父亲为他留下了好几处农场。他把这些农场卖掉，得到10万美元，投资办了一家煤球厂。但是，刚开始投产，煤球所需的煤炭价格就迅速上涨，这样他几乎没有任何利润可言。于是，他以8万美元的价格把煤球厂转让出去，开办起煤矿来。但是，刚接手煤矿，他就发现采矿机械的耗费实在惊人。琼斯感到那些机器每天都在吞噬自己的钱。他转念一想，何不制造煤矿机器？于是，他又把煤矿转手，得到7万美元，开始进入煤矿机器制造业。接下来的十几年中，他继续像一只青蛙一样在各种行业里不停地跳来跳去。

琼斯年轻时谈过好几次恋爱，但每一次都无果而终。他曾对一位姑娘一见钟情，十分坦率地向她表露了心迹。为了提高自己的文化素养，他立即报名去一所星期日学校里学习，但只上了半月的课，他就逃掉了。

后来，当他认为自己已经为结婚做好了充分的准备时，那位姑娘已经嫁人了。

时隔不久，他又如痴如醉地爱上了一位迷人的姑娘。可是，当他登门拜访姑娘家时，却喜欢上了这个姑娘的妹妹。在与这位妹妹的交往中，他又迷上了更小的妹妹——结果可想而知，姐妹仨他一个也没谈成。

随着不停地跳来跳去，琼斯的情况越来越糟。当他卖掉最后一点产业后，只剩下6000美元了。他用这笔钱买了一份逐年支取的终生年金。不过，随着时间的推移，他支取的金额将会逐年减少。因此如果他活得太久的话，他难免有一天会挨饿。

琼斯始终都在来回摇摆、跳来跳去。因为他从来都没有一个明确的目标：我究竟要干些什么？这样的人，永远都不会有成功的一天。

迷惘不是停滞不前的借口、更不是祭奠失意的苦酒。生命需要自己去承担，命运更需要自己去把握。我们越早找到自己人生的方向，就能越早走出迷惘，就越容易在人生的道路上做得成功，走向辉煌。否则，东一榔头、西一棒槌、漫无目的地蛮干，永远都成不了事。

在目标确定以后，就可以踏实行动去追求了。一张地图，不论多么详尽，比例尺多么精确，永远不能带它的主人在地面上移动半步。一个国家法律，不论多么公正，永远不可能防止罪恶的发生。一项成功的原则，无论多么有效，也不能使你富足快乐。只有行动，才使一切变得有实际意义。

所以，人生不能没有目标，但光有目标还不行，还必须有踏实的行动。因为永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道了多少。如

果你数十年如一日、始终不渝地把工作的重心放在自己的目标之上，那么迟早有一天你会成功实现自己的目标。

脚踏实地的人生，才最有安全感

这是一个魔术般的时代，也是一个产生神话的时代。比如浙江东阳一个26岁的普通女子吴英，几乎是一夜之间成了拥有38亿财产的大陆第六女富豪，并成为新闻追逐的焦点。她出手阔绰，一掷万金，坐着价值375万的法拉利，俨然一位成功人士。而五六年前的她，还是一个中专刚毕业找不到饭碗的农家穷学生。可是她的出场和谢幕都是如此令人瞠目，最终她涉嫌非法吸收公众存款被刑事拘留。转瞬间，女富豪变成了女囚徒。整个过程，好似一场黄粱美梦。

我想，现在的吴英不会再有人羡慕。谁会去羡慕一个将在牢狱度过人生最美好时光的囚徒呢？但是，在一年前，甚至几个月前，这个年轻而漂亮的女富豪不知是多少人向往的偶像。成为她那样的风光的人，是多少人的梦想啊。

不可否认，人生中确有一些成功的机遇。在这个世界上，也确有一夜成名、一日暴富者。但是，那样的机遇毕竟不是每一个人都能碰到，那些瞬间成功者也毕竟寥寥无几。对我们许多人来说，人生的道路其实还是普普通通的。遥远漫长，坎坎坷坷，并非铺满鲜花，不想付出艰苦的努力、不想经过曲折过程，而幻想一步登天，往往是不切实际的。那样的人

生，并不能给你带来安全感。

一个人追求财富、渴望成功、向往大红大紫的人生，也许都没有错。但是，不能急功近利，心理浮躁，也不能把这一切当作人生的唯一目标。实际上，平凡之中有不平凡，成功的“质变”往往就是在这日复一日、年复一年的普通生活的“量变”中实现的。

不刻意追求辉煌人生，而是在年复一年的踏实工作中积累。这是许多成功者的经验。《圣经》中有一句话，“天堂里从来就没有什么幸运的事情”。花草的种子先要穿越沉重黑暗的泥土才得以在阳光下发芽微笑。小鸟要失去无数根羽毛才能够锤炼出凌空的翅膀。就连上帝，也不过是曾经在地狱中走过了最长的路，挣扎得最艰难的那个人。而作为每一个普普通通的人，要想成就一番事业，不经过踏踏实实的奋斗、拼搏，不把心血和汗水浇灌事业之花，又何谈成功？

所以，享受踏实人生，关键是要做到经得住各种诱惑，不浮不躁，对自己、对事业成功始终有清醒的认识，踏踏实实走好自己的人生路。

其实，就是许多大名人其人生也并非我们所想象的那般风光。杜甫写下的“万里悲秋常作客，百年多病独登台”，可谓是他一生寂寞孤苦的生动注释。大画家齐白石说，“画者，寂寞之道”。他衰年变法，十载关门，声言“饿死京华，公等勿怜”。23岁就获得哲学硕士学位的黑格尔，曾躲在偏僻的伯尔尼当了6年家庭教师。但现在，由于社会上拜金主义思想的影响，以及一些媒体对一些所谓成功人士的炒作宣传，使得社会上不少人、特别是年轻人，世界观、人生观出现了偏差，特别是对财富和成名

产生了不切实际的幻想。

在这种浮华思想影响下，这些人往往瞧不起普通人的生活，不愿从基础、基层做起，不愿付出艰苦的劳动，凡事总想走捷径，甚至不择手段，走向邪路。这种错误的思想，害了年轻人，让他们付出了惨痛的人生代价。吴英就是一个例证。

实际上，再往远处看，也并非只有金钱、财富、成功才是人生唯一的检验尺度。前任美国总统吉米·卡特声称：“我们发觉，拥有东西和享用东西并不能满足我们对人生意义的渴求。”

作家余华有一部著名的小说《活着》，描述了主人公富贵一家四代人的普通生活。小说通过朴素的生活告诉我们，人活一世，十有八九都是平淡无奇的，但其中又不乏精彩，关键看你如何去体会。小说中富贵的爹告诉儿子：鸡长大了就变成鹅，鹅长大了就变成羊，羊长大了变成牛，有了牛，我们的生活就好过了。其实人生何尝不是如此呢，立足本身，踏踏实实、一步一个脚印地活着，才能活得心里踏实。正如余华所说的：人是为活着本身而活着的，而不是为了活着之外的任何事物所活着。

踏实的人生最美丽。人生要有所追求，但只为生命充实；要有奋斗目标，只为生活得高尚；要有人生坐标，只为做事做人对得起良心。人生之路踏踏实实、一步一个脚印地走下去，也许不快，但心安神定，很稳当，不容易跌倒。踏踏实实地走，会意志更坚定，咬定目标不放松，不容易走弯路。踏踏实实地走，可以边走边欣赏人生的美丽、享受人生的幸福快乐，苦中有乐，越走越轻松。

付出你的忠诚，全心投入

“士兵必须忠诚于统帅，这是义务。”这是第二次世界大战时美国著名的将领麦克阿瑟的名言。作为企业中的一员，忠诚于自己所在的团体也是每个员工的义务。

越来越多的企业将员工的培养定位在“忠诚”之上，为什么呢？

因为很多时候，企业都会面临困境：条件不具备，资源太有限，却又必须执行经营任务。成功的管理者知道用员工的忠诚来弥补条件和资源的不足。一位CEO曾经描绘过一幅图，他说，在完成一项具有难度的任务过程中，忠诚发挥70%的作用，个人能力发挥15%的作用，公司支持发挥10%的作用，其他因素占5%。

忠诚的员工知道在执行中创造条件，在执行中去积累资源，相反，缺乏忠诚的员工却只会等、靠、要，任务完不成，他们也有借口：“现在条件还不具备，不能责怪我！”

一个对公司忠诚的人，一定是一个脚踏实地的人。工作中，只说不干的人，怎么也谈不上忠诚。只会耍嘴皮子，而不会干实事的人，也迟早会被识破，被人认为虚头巴脑、华而不实，这种人终究不能长久地赢得组织信任，也很难被委以重任。

忠诚是人类最重要的美德之一。忠实于自己的公司，忠实于自己的老板，与同事们同舟共济、共赴艰难，将获得一种集体助力量，人生就会变得更加饱满，事业就会变得更有成就感，工作就会成为一种人生享受。相反，那些表里不一，言而无信之人，整天陷入尔虞我诈的复杂的人际关系

中。在上下级之间、同事之间玩弄各种权术和阴谋，即使一时得以提升，取得一点成就，但终究不是一种理想的人生和令人愉悦的事业，最终受到损害的还是自己。

虽然人们常说忠诚往往比能力更重要，其实忠诚也是一种能力，同样能帮助你获得成功的不可或缺的品质和能力之一。

有这样一个真实的故事：思坦因曼斯是德国的一位工程技术人员，因为德国国内经济不景气，直到幸运地得到一家小工厂老板的青睐，雇用他担任制造马达的技术人员。思坦因曼斯是一个对工作善于钻研的人，很快便掌握了马达制造的核心技术。

1923年，美国的福特公司有一台电机坏了，公司所有的技术人员都没能修好。正在一筹莫展的时候，有人推荐了思坦因曼斯，福特公司马上派人请他。

思坦因曼斯要了一张席子铺在电机旁，先聚精会神地听了3天，然后要了梯子，爬上爬下忙了多时，最后他在电机的一个部位用粉笔画了一道线，写下了“这儿的线圈多绕了16圈”。福特公司的技术人员按照思坦因曼斯的建议，拆开电机把多余的16圈线取走，再开机，电机正常运转了。

福特公司总裁福特得知后，对这位技术员十分欣赏，先是给了他一万美元的酬金，然后又亲自邀请思坦因曼斯加盟福特公司。但思坦因曼斯却向福特先生说，他不能离开那家小工厂，因为那家小工厂的老板在他最困难的时候帮助了他。

福特先生先是觉得很遗憾，继而感慨不已。福特公司在美国是实力雄厚的大公司，人们都以进福特公司为荣，而这个人却因为对自己的老板忠

诚而舍弃这样的机会。

不久，福特先生做出收购思坦因曼斯所在的那家小工厂的决定。董事会的成员觉得不可思议，这样一家小工厂怎么会进入福特的视野呢？福特先生意味深长地说：“因为那里有思坦因曼斯！”

思坦因曼斯的忠诚是应该受到所有人尊敬的。人们永远尊重忠诚的人，就像永远尊重对自己人格负责的人一样。一个职员，只有具备了忠诚的品质，他才能取得事业的成功。如果你能忠诚地对待工作，你就能赢得现在和未来的老板的信赖，得到晋升的机会，从而在不知不觉中提高自己的能力，争取到成功的砝码。

所以说，忠诚其实是你的能力体系中最重要的一部分，没有忠诚的加入，你的其他能力再完美也是有很大的缺憾的，在你的职业生涯中都会因为忠诚的缺乏而丧失很多的机会。

拥有忠诚，工作中你就会少一分茫然、多一分激情，少一分抱怨、多一分感恩，从而心无旁骛、脚踏实地、正正经经、扎扎实实去干实事，为自己的晋升打下坚实的基础。

做完工作再去考虑休息

乍一看去，工作和休息似乎水火不容；工作中的人们总是希望能多休息一点，休息时我们却总希望工作的时刻来得再晚一点；殊不知，落实完工作再休息并不意味着牺牲了自己的休息时间来敬业地完成自己的职责，而往往意味着你的付出，你对工作的落实，你的敬业精神证明你自己是一

一个能够为企业着想，值得托付的人，因为没有理由不相信一个能落实工作之后再休息的人敬业！这不仅能获得同事的赞赏，领导的器重，而且往往能获得意想不到却又意料之中的收获，这皆源于落实完工作再休息的敬业精神和行动。

著名的经济学大师曼昆在《经济学原理》开始的章节里讲了一个概念：成本。他说，成本就是为了得到的而失去的。简洁明了却又发人深省，我们暂时失去的休息作为一种成本的话，我们得到的收获又是什么呢？稍作分析即可豁然开朗！

落实完工作再休息的敬业，不仅是一种良好职业品质的体现，更是一种明智的投资。

最优化理论中，局部最优往往不是全局最优，而全局最优往往意味着某一时间段的收益较差。以时间为轴，合理安排自己的劳动量及其分布的时间点，使全局收益达到最优，而这个收益往往是与公司和个人密切联系的，你为公司创造了利益，公司没有必要剥夺你应有的权益，这是从简单的情理上说。而聪明的公司管理人会给予你更多的权益，作为一种示范，你的敬业将会影响公司的其他人，最终使公司获得更大的效益，而不会因为给你了较多的权益而受到损失。而你呢？收获的是更好的发展空间和机会，还有进行更优质的休息的钥匙。

现实中，我们其实并没有太多的选择，可以悠然地选择是否落实完工作再休息，是否可以从容地生活。我们往往不得不面对来自各方面的挑战和压力，不得不把自己的工作做得更好，落实得更令人赞赏。因为当你不被人赞赏的时候，就意味着你可有可无，轻松就可以被人取代。

达尔文的物竞天择，适者生存理论，亘古不变地约束着我们生活的方方面面，无声无息却又细致入微，不留缝隙地蔓延着，而且没有丝毫停止的迹象。

VNC企业发展公司的副董事长泰德，回忆他早年在美国一家顶尖顾问公司工作的情况：“我们以前在拿到‘工作时间表’这种东西时都会开玩笑，因为我们每个星期的工作时间是四十个小时，很多时候我们申请四十个小时的周薪，但事实上，在那周我们实际的工作时间是这个数字的两倍。

工作就是这样，我们对外必须让客户看到我们做出了成绩，而对内也得维系自己在公司里的名誉。”工作时间的长短虽然不是衡量工作表现的唯一指标，但如果你不投入时间在工作上，那么你能做一般的小职员，甚至随时可能会被扫地出门。每一个项目都是一次证明自己的机会，你不投入时间，另外一个跟你一样聪明的人会来做这件事。现实就是如此：优胜劣汰。

现实工作中，有太多的东西不容得我们挑挑拣拣，而怎样才能在风狂雨骤的竞争中站稳脚跟，我们必须面对并寻找方法。这个方法最实用的就是更好地落实自己的工作，而大家都不会违反公司的规定，比如说本来每天该工作8小时，结果迟到，早退，工作不足6小时！

那大家既然都在工作时间上达到要求，那么怎么才算更好地落实自己的工作呢？答案就是落实完工作再休息，付出更多的时间实现更好的工作表现。

落实完工作再休息，不仅是体现你的敬业，也是你找准自己位置，谋

求生存和发展的不二法门。不是可有可无，而是不可或缺！

懂得合理安排自己的任务，并恰如其分且高质高效地完成自己工作的人，他们的工作就是为更好更快地落实工作补充营养，他们不仅表现得更好，在以后的工作中左右逢源，游刃有余，而且能够获得更好的休息。简单地说，更好地落实工作意味着更好的休息。

总而言之，我们需要的和期望的一切都有赖于我们积极进取，运筹帷幄，合理安排和调度自己的工作与休息，在落实完工作后再休息，进而体现我们的敬业。我们不仅可以借助更好地落实工作来获得更多的收益和发展空间，同时可以在这瞬息万变、风狂雨骤的竞争中站稳脚跟，立于不败，而且还可以获得工作中的自信与满足，使我们的身心愉悦，如鱼得水。何乐而不为呢？

勇于为工作做出个人牺牲

工作中，要你付出的牺牲可能很多，包括休息、包括陪家人的时间。而业绩无疑是最好的回报。常常有刚踏入职场的年轻人，不愿为工作牺牲哪怕一丁点儿的私人时间，坚决拒绝加班，理由是：下班后的时间是属于我自己的。况且即使我在加班，也未必能被领导看见，那么还争什么表现？

可是，西方有句谚语：“没有痛苦就没有收获。”这种人的职业前景恐怕不太乐观。因为，长工作时间也意味着经济繁荣和更高品质的生活。

对艾伦一生影响深远的一次职务提升是由一件小事情引起的。一个星

期六的下午，一位律师——其办公室与艾伦的同在一层楼，走进来问他，哪儿能找到一位速记员来帮忙，自己手头有些工作必须当天完成。

艾伦告诉他，公司所有速记员都去观看球赛了，如果他晚来5分钟，自己也会走。但艾伦同时表示自己愿意留下来帮助他，因为“球赛随时都可以看，但是工作必须在当天完成”。

做完工作后，律师问艾伦应该付他多少钱。艾伦开玩笑地回答：“哦，既然是你的工作，大约1000美元吧。如果是别人的工作，我是不会收取任何费用的。”律师笑了笑，向艾伦表示谢意。

艾伦的回答不过是一个玩笑，并没有真正想得到1000美元。但出乎艾伦意料，那位律师竟然真的这样做了。6个月之后，在艾伦已将此事忘到了九霄云外时，律师却找到了艾伦，交给他1000美元，并且邀请艾伦到他的公司工作，薪水比现在高出1000多美元。

艾伦放弃了自己喜欢的球赛，多做了一点工作，最初的动机不过是出于乐于助人的愿望，也不是金钱上的考虑。艾伦并没有义务放弃自己的休息去帮助他人，但他的这种放弃不仅为自己增加了1000美元的现金收入，而且为自己带来一项比以前更重要、收入更高的职务。

现实中很多人仅把工作看成是谋生的手段，不愿做一点儿牺牲。这样的人，会让老板感觉你跟公司不在一条船上，是指望不上的，工作中就不会给予你更多的机会展现自己的才华。一旦公司要减员增效，第一个裁掉的人肯定是你。相反，在别人都不愿意牺牲的情况下，你主动付出，老板会很感激你，并会对你委以重任，加薪晋职你也会走在别人前面。因此，在职场打拼一定要记住一句话，首先为老板着想，最后才是为自己着想。

忘我工作的精神会折服很多人，当然包括那些可以给你提供机会的人。忘我工作的人一般都会受到社会的尊重和支持。一个人若想得到社会的肯定，就必须学会牺牲休息时间，努力工作。不要以为仅仅是作为职员的你如此，你可以看看成功人士是怎么做的。

那是一位年近五旬的开发商，人人谓之“铁算盘”的老企业家。从楼盘打地基到100多栋楼齐齐拔地而起，他天天都在现场第一线指挥，从没休息过半天。

当时，楼盘的游泳池刚建成，第一次灌了满池的水清洗消毒，但却无法放水。一个个工程师都百思不得其解。这个时候，已经熬了两个通宵，声音沙哑的“铁算盘”指着池底说：“可能是下面的出水口堵塞了”。那些专业的工程师个个都说不可能。他二话没说就跳进脏兮兮的游泳池，很快就从水里挖出一个粉红色的塑料袋，“就是这个袋塞住了出水口。”全场寂然。

大家心里无比震撼，现场一个个比他年轻的工程师没有人肯跳下去，到底是什么驱使这个身价过亿的老板有如此勇气跳进满是苏打水、消毒水和泥沙的水池里？

工作第一，个人退后。这就是最好的诠释。

当你把工作放在非常重要的位置上时，你会发挥出自己都无法想象的潜能，创造出极佳的业绩。作为一名职员，没有什么可以依赖，只有比别人更多一点奋斗，只有在别人喝咖啡和休闲、健身的时间都在忘我工作，否则很难拉开与别人的差距。

没有企业愿意出钱养闲人。你当然有权利选择最轻松、最惬意的工

作，但是，老板也有权利选择最敬业、最卖命的员工。人在职场，如果对上头交办的事务和其他部门商请的工作，能推就推、能挡就挡，不愿意多牺牲一点自己的时间和精力。那么到头来会发现，你所在部门的重要性与影响力将会越来越低，你自己的话语权与活动空间将会越来越小。

与此相反，你的牺牲总是有回报的，只要你肯努力工作，勇敢牺牲，那么就会创造出成果来，让公司和老板对你刮目相看。老板重用你是因为你能够给他带来利益，所以一个能够牺牲自己利益来帮助老板的人自然会受到老板的器重，因为这是一个双赢的局面，也是老板乐于接受的。

甘于寂寞的人，前景无限

热闹喧嚣，熙来攘往的世相，往往会撩拨那些本来想要脚踏实地努力的心，使人很难安下神来。然而在现实中，要实现一个愿望，成就一项事业，获得成功，往往需要甘于寂寞的涵养和功底。

甘于寂寞者并非是去学那种“十年面壁”、“二十年足不及城市”的做法，这里只是说，用甘于寂寞的精神，去专注自己的学习与工作，不要在“热热闹闹”、“混混沌沌”的日子里分散精力、消磨斗志，让珍贵的时间从自己的身边白白溜走。

一个想干事业的人，他的心灵本该静若深潭，专注如一，“面壁十年图破壁”，但为什么有很多人耐不住寂寞呢？这往往是不够专注在作怪。工作很多时候都是枯燥无味的，这样就让人很难专注于自己的工作。名位声望，虽然是虚浮的东西，但在红尘世界里，它还是很诱惑人的。所谓

“雁过留声，人过留名”，可见世人们把名位看重到了何种地步。而凡夫俗子们待人处世，则更是“状元名下看文章”。

但搏取名位，终究是人生路上的一个陷阱。谁如果耐不住寂寞，被名位撩逗得心神恍惚，那他就难成大器。谁如果疯狂地去追逐名位，那他就势必会晕头转向，掉进黑暗的陷阱里！唯有甘于寂寞者，才会受到成功的青睐！

日本近代有两位一流的剑客，一位是宫本武藏，一位是柳生又寿郎，宫本是柳生的师傅。当年柳生拜宫本学艺时，就如何成为一流剑客，师徒间有这样的一段对话：

“师傅，我努力学习的话，需要多少年才能成为一名剑师？”又寿郎问道。

“你的一生，”武藏答道。

“我不能等那么久。”又寿郎解释说。“只要你肯教我，我愿意下任何苦功去达到目的。如果我当你的忠诚仆人，需要多久？”

“那样也许要十年。”武藏缓和地答道。

“家父年事渐高，我不久就得服侍他了。”又寿郎不甘心地继续说道，“如果我更加刻苦地学习，需要多久？”

“也许三十年。”武藏答道。

“怎么会这样呢？”又寿郎问道。“你先说十年而现在又说三十年。那么，我决心不惜任何苦功，要在最短的时间内精通此艺！”

武藏说道：“那样的话，你得跟我七十年才行，像你这样急功近利的人多半是欲速不达。”

“好吧，”又寿郎这才明白自己太过心急，“我同意。”

开始训练后，武藏给又寿郎的要求是：不但不许谈论剑术，连剑也不准他碰一下，只要他做饭，洗碗，铺床，打扫庭院和照顾花园，对于剑术只字不提。

三年的时光就这样过去了，又寿郎仍是做着这些苦役，每当他想起自己的前途，内心不免有些凄惶、茫然。

有一天，武藏悄悄从他背后溜过去，以木剑给了他重重的一击。第二天，正当又寿郎忙着煮饭的当儿，武藏再度出其不意地对他袭击。自此以后，无论日夜，又寿郎都得随时随地预防突如其来的袭击；一天二十四小时，他时时的练习之后，又寿郎终于成了全日剑术最精湛的剑手。

可见，要想成就一番事业，欲速则不达，只有耐得住寂寞，潜心苦练，才能达到你的目标。在这个物欲横流的社会，十年磨一剑，是我们都应该具备的一种良好心态。许多人急功近利，总幻想着不劳而获或者说少劳多获的成功，这样他们往往要为自己的浮躁付出代价。

那些花儿，冲破重重的阻隔，才如此的绚烂；在枝头高歌的鸣蝉，只为了这一个月，在黑暗与寒冷的地下蛰伏了三四年；幽香的梅花有经历了无数寒冬的霜雪；锋利的宝剑，经历了长期艰苦的磨砺……幽谷里的百合暗香袭人，雪地里的孟加拉玫瑰在严寒的冰层下微笑。能耐得住寂寞的人，会不浮躁、经常保持平静的心情，积极吸收、兼容并蓄、积极进取，最终总会有所作为。

我们很多人都在苦苦追寻成功的真谛，但就是找不到。不，不是找不到，而是做不到。因为我们害怕孤独、寂寞，因为我们不愿意付出辛苦。

我们喜欢手里拿着成功的圣经，脚却停留在原地——试想，这样我们能成功吗？

在等待出头之日的你，所能做的就是，在现在的工作和生活中，拥有一颗耐得住寂寞的淡然心境，和百折不回的信念，这样，你就不愁达不到成功的彼岸！

不要再为懒惰找借口

从小我们受到的教育都在教我们不要偷懒，懒惰不会有好结果。这是因为，几乎每一个人都是有惰性的：睡在阳光下暖洋洋地不想起来；坐在树荫下聊天消磨时光；不愿工作或沉迷于娱乐厅中流连忘返……这些行径致使好多应该做的事情没有做，也使好多本应成功的人庸庸碌碌，其罪魁祸首就是懒惰。

懒惰是潜藏在每个人身上的敌人，可惜很多人无法靠激励机制调动情绪和干劲，因此无法打败惰性。所以成就大事者的人生习惯是：必须让惰性在身上死掉，否则在任何时候你都会是一个平庸者。

懒惰还容易养成拖拉的习惯。懒惰的人在工作时一直处于低迷的状态，凡事都能偷懒就偷懒，能少做就少做，实在是没有办法偷懒的时候，再去慢腾腾地做一点，然后再拖延几天。这样一拖再拖，就有很多事情被延误下来，久而久之就会养成拖拉懒散的坏习惯。最初可能只是由于犹豫不决才拖延事情，但等到一个人养成了拖延的习惯就会有众多借口导致无休止的懒惰继续下去。

对于拖延的人，无论用什么理由都不能使他自觉放弃拖拉的习惯。拖延并非人的本性，它是一种因缺乏激情和动力而养成的恶习，因此是一种可以得到改善的坏习惯。这个坏习惯并不能使问题消失或者使解决问题变得容易起来，而只会制造问题，给工作造成严重的危害。推脱或懈怠不仅会贻误最佳的时机，更会损坏企业的利益。

安东尼曾经是一个部门的主管，但是有一天，因为他没能及时做出关键性的决定使公司遭到损失，为此，上司不得不将一封解聘信交给他。

他对上司解释说：“这并不是我的错，你知道，我的工作实在是太多了，我每天一醒来就一头扎进工作堆里，忙得焦头烂额，连喝杯水的时间都没有，甚至我连睡觉的时间都在想着工作的事情。那么多的文件等着我看，我怎么可能及时地将它们一一看完并及时做出决定呢？”

为了让他心服口服，上司将他带到与他同属一级的杰克逊的办公室去看看人家是如何工作的。当他们来到杰克逊的办公室之时，他正在接听一个电话。听得出来，和他通话的是他的一个下属，杰克逊很快就给对方作出了工作指示。刚放下电话，他又迅速签署了一份秘书送进来的文件。接着又是电话询问，又是下属请示，杰克逊都马上给予了答复。

上司转过头对安东尼说：“你现在明白你的毛病出在哪儿了吗？杰克逊是现在就把经手的问题解决掉，而你却无论遇到什么事都先接下来，等过会儿再处理，结果杰克逊的办公桌上空空如也，而你的办公桌上的文件却永远堆积如山。所以，公司解雇你并不是因为你的这一次失误，而是因为你一贯的惰性。”

一个人若想要在自己的事业生涯中取得成功，秘诀就在于克服自己的

惰性，从现在开始，别再把事务拖延到一起集中处理，而是行动起来，立刻去做好正在经手的每一件事。不要有那种“我待会儿再做”或者“这件事情并不紧急，我明天再做”的想法。不论是“待会儿”或者是“明天”，你所做的无非都是拖延时间而已，通过这种暂时性的逃避你虽然换得了片刻的轻松，但是这样的你恰恰就是公司裁员的必然对象。

有一句家喻户晓的俗语几乎可以成为很多人的格言警句，那就是：任何时候都可以做的事情往往永远都不会有时间去做。我们的惰性常常使得我们做事拖沓，抓不住宝贵的时间，所以，不让自己拖延是克服我们的惰性的第一步。

这是一个时间就是金钱的时代，任何低效率都可能错失良机，更何况把事情拖延而不去执行呢！有了任务就应该及时去做，不拖欠、不找借口，同时，自己的能力和素质也会得到很大提升，更能使自己的人品被旁人信赖，还可以很好地维护公司的利益，这样才能体现自己的敬业与忠诚。要时刻牢记：落实任务是不能拖延的，从现在开始用“立即执行”的好习惯取代“拖延”，让我们和懒惰说再见！

Chapter 4

第四章 实干的核心——执行力

所谓，执行力，顾名思义就是“做”的能力。它考察的是作为一项任务的执行者，你是否能够坚定不移地执行命令、完成任务。简而言之，就是对上级决策的理解和完成能力。这种执行力，是身处任何领域获得成功都需要具备的重要因素。倘若没有执行力，所谓实干等于空话，因为，执行力才是实干的根本核心。

没有执行力，一切都是空谈

几乎任何一位管理者都相信，在落实工作中，我们必须像军队作战一样，有令即行、有禁即止、不折不扣，没有任何借口找理由不执行到位。否则，如果你是一名营销人员，就可能在经营工作中被动、被骗，失去市场，造成不可估量的损失；你是一名管理人员，就有可能造成管理中的疏漏，哪怕是一件微小的事情，都可能带来直接或间接的损失，大到对公司名誉，小到对客户满意度。

因为，不落实或落实不力、不到位，意味着干打雷不下雨，一切都是空谈；不落实或落实不力、不到位，意味着做一天和尚撞一天钟，甚至做了和尚也不会撞钟；不落实或落实不力、不到位，意味着推一推动一动，不推不动，甚至是推而不动；不落实或落实不力、不到位，意味着踢皮球、推磨转圈，推来推去，意味着不负责任。这样，怎能不失败？

所以，一个人是否真正地属于一个集体，并不在于形式上是否是集体的一员，关键的问题是能否承担起自己在集体中的责任，能否把每一件经手的工作都落实到位，这一点最重要。

IBM的董事长小沃森，在继承父亲的位置担任公司第一领导之后，业绩提升很快。他曾经说过，自己本人时时有一种时不我待的紧迫感，因此也希望IBM公司的所有行政主管都能跟他一样感觉到这种紧迫感。因此，他不能忍受那些执行不力的人。

有一个名叫戴夫·莫尔的行政主管，是IBM国际计时器部门的经理。在整个30年代，它是国际商业机器公司实力最雄厚的部门之一。但到了战后，计时器在人们的眼里变成了那种劳动条件差、工作时间长工厂的象征。

这种改变不仅有损国际商业机器公司的良好形象，而且更糟的是，许多公司坚决地拒绝使用计时器。因此，公司的计时器部门的发展出现了迟滞，利润迅速下滑。对公司忠心耿耿的戴夫尽了他的最大努力来扭转这种趋势，但年复一年，部门的业绩每况愈下。最终，威廉和小沃森决定戴夫不得不被顶替。

他们允诺给予戴夫另一份同等薪资的工作，但戴夫在听到这个决定时

目瞪口呆。他去找了他的直接上司瑞德·拉莫蒂并说道：“我在计时器部门的工作非常成功，难道不是吗？”

当然，如果他真的非常成功的话，老板就没必要让别人代替他的工作了。当小沃森听说了他们的谈话之后，召见了戴夫并说道：“我真的不知道你是怎么能够厚颜无耻地说出那种话的，戴夫。计时器部门现在糟糕透顶。你怎么能说它成功呢？你可以说尽到了最大努力。但是你赚钱了吗？你的部门前进了吗？不，都没有。你并没有成功地经营。”

戴夫一言不发地离开了办公室，几个月之后，他就辞职了。

尽管小沃森对这一结果感到遗憾。但没办法，这就是优胜劣汰的自然法则，虽然戴夫的确是兢兢业业地为公司尽忠，但他没有交出一份漂亮的成绩单。

不要指责小沃森太苛刻。Cisco是全世界做网络设备最大的公司，但其全球副总裁竟然不认为Cisco的成功在于技术，而在于执行力。由此可见“执行力”在世界级大公司被看得有多重。因为只有执行力才能使企业创造出实质的价值，失去执行力，就失去了企业长久生存和成功的必要条件。如果不能执行的话，领导者的所有其他工作都会变成一纸空文或一句空谈。企业间过招，比拼的就是执行力，执行力缺乏，再好的战略也是空谈。事关企业生死，你觉得老板不应该重视你的执行力吗？

假如员工不具备执行力或执行力较差，那即使领导者具有再伟大的设想、再优秀的战略，也都将失去任何意义。对你而言，如果你的执行力很差，你就不可能有高的工作效率和好的工作业绩，等待你的只能是失去工作的结局。

任何一个出色的计划，一旦没有行动，计划就变成了“废话”。在关键时刻，一个员工的价值往往体现在执行上。如果领导者的决策并没有得到彻底的执行，那么怎么可能达到预期的效果？对于一名优秀员工来说，执行能力就是坚决、自信地去执行任务，没有任何借口，只有结果，尽力让结果臻于完美。

执行不到位，做一百次也是浪费

假如，你现在要快递公司送一封信，大致是十块钱，无论刮风下雨，都是十块，甚至是下大雪，交通极其困难，也是十块钱。如果是送信的员工碰到天气很差，信没有送到，你会不会给快递公司付钱？不会，为什么？因为十块钱交换的是你把信送到的结果，价格是你自己定的，所以，信送到，就付钱，信送不到，无论快递员有多少辛苦，我们都不会付钱！

不要说同情心等道德因素，在这里，你和快递公司之间是纯粹的商业交换关系。所谓商业关系，本质就是一种结果，或者叫利益交换关系，或者叫买卖关系。你从快递公司那里购买的是结果，而不是过程。

那么，你与企业之间的关系呢？从本质上说，企业是一个商业组织，员工与企业之间正是一种商业交换关系。企业付你工资或薪酬，你提供相应的结果！请一定记住，企业购买的是结果，也就是劳动的效果，而不是劳动。

身在职场的你，是否曾犯过这样的错误：在干工作时，只是满足于“做”，却不重视做的效果。表面看起来，整天在付出、在努力、在

忙，但是这种忙，却是穷忙、瞎忙，而穷忙的结果还是穷，瞎忙的结果仍是瞎。

老板让你给客户打个电话，你打了，可是对方没有人接。你说自己完成任务了，可是这样做会有任何结果吗？“做了”就够了吗？

每一个老板、每一名管理人员都会对下属有要求，无论这些要求是否明确、合理，都会遭遇它们各自的结果；每一个企业都会有战略目标，无论是否明确、合理或者宏大，同样地每一个目标都会有最终的结果。许多老板、管理人员与企业必须共同面对的现实是：结果往往与目标之间有很大的差距，或者“没有完成任务”、“没有达到目标”。那问题在哪里呢？关键是执行不到位。

华裔建筑师贝聿铭在北京香山宾馆的建筑设计中，对宾馆里里外外每条水流的流向、水流大小、弯曲程度都有精确的规划，对每块石头的重量、体积的选择以及什么样的石头叠放在何处等都有周详的安排，对宾馆中不同类型鲜花的数量、摆放位置，随季节、天气变化调整等都有明确的说明，可谓匠心独具。

但是，工人们在建筑施工的时候对这些“细节”毫不在乎，根本没有意识到正是这些“细节”方能体现出建筑大师的独到之处，随意改变水流的线路和大小，搬运石头时不分轻重，在不经意中“调整”了石头的重量甚至形状，石头的摆放位置也是随随便便。看到自己的精心设计被无端演化成这个样子，贝聿铭痛心疾首，在这座宾馆建成后一直没有去看过，认为这是他一生中最大的败笔。

读完这个故事，你有什么感想？这样的执行，有意义吗？这样的执行，做得越多，错得越多，浪费得也越多。

一个计划、目标的成败不仅仅取决于设计，更在于执行。如果执行得不好，那么再好的设计，也只能是纸上的美好蓝图。唯有执行到位，才能完美地体现初衷。想想我们自己，你的工作计划被执行得怎样？你是怎样执行上司的工作方案的？

工作的过程是如何执行的，工作的结果如何就要看执行的情况如何，执行得到位，将会产生设计的、预期的工作结果，如果执行得不到位或者执行得有情况、有毫厘的差别，那么执行的结果可能会谬以千里，整个执行的过程将是一个没有任何用处的过程，简单地说整个过程将是浪费人力、物力的过程。“执行不到位，不如不执行”。

对企业来说，生存靠的正是结果。那些一直立于不败之地的知名企业，正是结果满足了需求，进一步促进结果，这样的良性循环才使企业越来越强大。做事情的时候，如果你能真的站在自己企业的角度去考虑，就不会仅仅满足于自己完成任务。你会不仅仅对自己的任务负责，更会自觉承担起更大的责任，把为企业创造更多收益当作自己应尽的责任。

对于身为企业一员的你来说，不仅要深刻理解执行的重要性，更要在工作中做到将工作执行到位。因为行为的最终价值是实现效果，没有效果的行为是毫无意义的。即便是完成任务了又怎样？在处处讲求实际，讲求成果的今天，无论你的过程如何精彩，如果没有效果，都是徒劳。

记住，你不是想要圆满地完成任务，而是一定要成功地创造结果。

清除“差不多”思想，注重质量

我们来做一个假设：

当你走进一个贮木场时，你会看见有三个等级的木板：三级木板两面都很粗糙，满是节孔；二级木板好一点，有一面是光滑的；而一级木板质量一流，两面都很光滑。如果木板是要被胶合板或石膏掩盖起来的，你也许会选择二级或三级木板，但是如果你是要打造一件家具的话，那就只能有一种选择了。你会看重质量，选择一级木板。工作也是如此，没有人不喜欢漂亮的业绩。

很多人把质量与贵重的或奢侈的东西等同起来。但是，事实并不总是如此的。决定一部状况完好的老式轿车与一部生锈的破烂轿车之间的差别的事情是什么呢？答案通常是，那部好车的主人每年花十美金买一桶蜡，并花时间去保持车子的清洁。为什么有人的工作质量就格外高呢？因为他肯花时间好好努力。

其实“质量”这一词并没有太久的历史，但是现在时时包围着我们，影响着。每天、每时、每刻、每分、每秒我们无不处在质量的环境中，譬如食品质量、药品质量、服务质量、空气质量、睡眠质量、产品质量、生活质量，等等，我们每天也都关心着这样一些质量。那么，我们的工作质量呢？空气差不多能呼吸就行，食物差不多能吃就行，药品差不多管用就行……这些你可以接受吗？如果不能，那么工作完成得差不多就行可以吗？

品质不是贴在你墙上的成绩证明书上的一个单词那么简单。品质是一

种有生命的东西，是你的心灵的一部分。

所谓质量观，是生活工作中我们每一个人对质量的认识和对质量问题的观点。它决定了我们质量态度和行为的价值取向。落后的质量观必然产生消极的质量态度，和不适宜的质量行为，从而制约产品质量的提高，甚至导致产品质量下降。而先进科学的质量观，必然会使我们的质量提高一个台阶。

举一个最简单的例子，在中国各个产业中，饮食业一直发展不错，遍及全球的中餐馆每年实现的销售收入是个很可观的数字，为什么会这样？是中国悠久的饮食文化所造就的，是国人长久以来对饮食的重视程度所造就的。并不是因为外国人笨、外国人技术落后，而是因为外国人不重视，没有中国人在饮食上的创新，多样化，精益求精的热情。这便是质量观的差异带来的饮食上的质量的高低，所以质量的提高有待于我们首先改变我们的质量观，首先要从观念上重视起来。

诸如“产品能用就行”的观念，这样的观念导致你不愿意在产品质量上下功夫，只是把工作质量作为防守的工具，不出大问题或者不比竞争对手问题多就行，没有想到质量完全可以成为你赢得竞争力的武器。

许多去过同仁堂药店的人，都对店内一副对联印象深刻：“品味虽贵，必不敢减物力；炮制虽繁，必不敢省人工。”正是靠着这份承诺，同仁堂历经三百多年，从一家普通的家族药铺发展为国药第一品牌。无独有偶，享誉四海的全聚德烤鸭店有个规矩：烤鸭出炉五分钟内必须端给客人；每只鸭子必须切90片以上。一百余年，全聚德的中外食客络绎不绝，如今，上全聚德吃烤鸭成了旅游业的一大卖点，因品质而来的品牌效益给

它们带来了巨大的竞争力。

我们前面说过速度至上，不建议你过分追求完美，但这并不意味着你可以忽视质量。你要不断完善自己，完善与完美的意思不完全相同。你可能已经具备了一定的品质，但是，改善的余地总是有的。

所以著名幽默大师维尔·罗杰斯说：“如果广告商把拍广告的钱用来提高他们的产品质量的话，那他们也就不需要为他们的产品做广告了。”任何值得做的事情，都值得你尽最大努力去做，不管是公司还是个人。

也许我们并不能做到事事完美，但应该有一个严谨的态度。是就是，不是就不是，没有差不多。试想一下，哪个老板愿意自己的员工在工作中得过且过，以差不多的心态投入工作呢？也许有一天，就因为你交了一份差不多的差事，给整个公司带来严重的损失。到那时候再去后悔，已经来不及了。

真正执行力，要结果更要速度

在惠普的发展历史上，1998年绝对是伤心的一页。那年6月，惠普公布了一个令人吃惊的数字：当年增长率只有3%。而在两年前，这个数字还能达到30%。公司同时还宣布，2000多名中高级经理暂时减薪5%。

为什么会这样呢？或许我们可以归因于当时爆发的亚洲金融危机与PC行业的价格战。但有些人不这么认为，比如华尔街的分析师。他们质疑为什么同样的情况下，戴尔、IBM等公司却没有下滑到如此低谷，为什么惠普的适应力比其他竞争者迟缓？

对于这个问题，当时新上任的CEO卡莉是这样回答的：惠普的问题出在惠普自己身上。在过去60年历史中，惠普是通过强调品质卓越、强调尊重员工获得成功的，但在信息经济时代，惠普却因为过分追求品质与员工共识，牺牲了决策与行动的速度，在网络经济中失了先机，显得处处被动。

她之所以这么回答有她的理由。在她进入惠普之后，发现惠普的确很优秀，人才济济、技术卓越、品质出众。但业绩为什么不好呢？问题出在市场上，由于有太多的人在追求瞄准的精度，结果惠普的行动总比市场慢好几拍。但每个人对此都有各自的理由：没瞄准好，怎么能随便开枪？而卡莉的回答是一句反问：“什么才叫瞄准好？”

因此，卡莉在惠普提出了著名的速度逻辑：先开枪，后瞄准！过去我们的新产品，是要在各方面都要达到95分以上才推出，现在我们应当改变这种思维方式了，产品做到80分就该推出，然后再求慢慢改进。

对这一速度逻辑，卡莉有一个形象的比喻：你滑水冲浪，要保持一个速度才站得起来。在这一过程中，尽管我们很难精确抓住行径路线，但我们不能为了抓住路线而将速度放慢。网络的时代，要抓住速度，才能进入竞争的门槛！

我们总说“谋定而后动”，但在竞争激烈的今天，卡莉给我们上了一课。是的。白热化的竞争就像滑水一样，如果你想站稳，就要有足够的速度。

变化中的问题，要在变化中才能解决。许多人做事总是喜欢所有条件都具备了再行动。殊不知，良好的条件不是等来的，是“开始”做出来

的。工作中很少有事情有万事俱备的时候，我们不能等外部条件都具备了再开始工作。

那些不去做现在可以做的事情，却下决心要在将来的某个时候去做的人，常常是心安理得不采取行动，同时以并没有真正放弃决心要做的事情来寻求自我安慰。他们不满于自己工作中拖延的现状，却又不去改变，每天都生活在等待和无奈之中，他们回避现实情绪低落，常怀羞愧和内疚之心，这样的人最终难以成就大事。

即便你开始行动了，依然要注意速度。这时候，速度转化为效率问题。在这个信息爆炸、瞬息万变的时代，事情都可以而且完全应该去追求一种更快、更高的速度和效率。

现在，有3个饼要煎，可是只有2个锅，煎1个饼的第一面要1分钟，第二面也是1分钟，煎好1个饼要2分钟。甲乙二人同时接手了这项任务，并且同时开始煎：甲按照顺序，每个煎饼分别进行，总共用时6分钟；而乙却只用3分钟便可以完成：第1分钟：第一个锅煎第1个饼的第一面，第二个锅煎第2个饼的第一面。第2分钟：第一个锅煎第1个饼的第二面，第二个锅煎第3个饼的第一面。第3分钟：第一个锅煎第2个饼的第二面，第二个锅煎第3个饼的第二面，这样便节约出3分钟的时间。二者的效率高低不言自明。

假如你是老板，更喜欢哪个员工呢？答案不言自明。当然是完成同样多的工作，花费时间更少的那位。煎完3个饼是结果，所花的时间是速度。结果固然重要，但在结果相同的时候，速度和效率就凸显出来了。没有一个老板不喜欢“在同样的时间里做出更多的事情，把一件事情在最短

时间内做完”的下属。把速度和质量结合起来，才是完美的执行力。

一个单子做得再完美，它也不会变成两个，所以如果这个单子你已经花费了很久时间，而且的确有很大的难处的话，为何不放弃这家，去寻找另外的单子呢？不要在一些不必要的问题上花费太多的心思，要知道那种付出代价太大的成功，带来的不会是成就感，而是挫败感。慢工可以出细活，十年可以磨一剑。可是你觉得这个飞速发展的世界会等你把铁棒磨成针吗？

为了更高效地完成任务，你时刻不能忘记这是一个效率至上的年代，人应该保持适度的紧张。为了避免陷入无谓的忙碌而影响效率，你可以永远不给自己充足的时间来完成任务，时刻保持一种紧迫意识。如果能做到这样，你的执行能力会自然而然地得到提升。

明确分工是落实任务的前提

一位年轻的炮兵军官上任后，到下属部队视察操练情况，发现有几个部队操练时有一个共同的情况：在操练中，总有一个士兵自始至终站在大炮的炮筒下，纹丝不动。经过询问，得到的答案是：操练条例就是这样规定的。原来，条例因循的是用马拉大炮时代的规则，当时站在炮筒下的士兵的任务是拉住马的缰绳，防止大炮发射后因后坐力产生的距离偏差，减少再次瞄准的时间。现在大炮不再需要这一角色了。但条例没有及时调整，出现了不拉马的士兵。这位军官的发现使他受到了国防部的表彰。

这个故事想要说明什么道理呢？在一个团队中，管理的首要工作就

是科学分工。只有每个员工都明确自己的岗位职责，才不会产生推诿、扯皮等不良现象。如果公司像一个庞大的机器，那么每个员工就是一个个零件，只有他们爱岗敬业，公司的机器才能得以良性运转。公司是发展的，管理者应当根据实际动态情况对人员数量和分工及时做出相应调整。否则，队伍中就会出现“不拉马的士兵”。如果队伍中有人滥竽充数，给企业带来的不仅仅是工资的损失，而且会导致其他人员的心理不平衡，最终导致团队执行力整体下降。

对于团队中的每一位成员来说，则是要清楚地知道自己要做什么，什么时候做完，做到什么程度。

商鞅在《商君书·定分》中做了一个非常形象的比喻，说明定“名分”的重要性：如果野地里出现一只奔跑的兔子，一百人会蜂拥而上去逮它，并不是因为捉到兔子后，每个人可以分到兔子的百分之一，而是因为兔子的所有权尚未确定。而市场上卖的兔子很多，却连小偷都不敢去偷，是因为这些兔子的所有权都已经明确。

这个故事告诉我们，“正名”是团队工作有序进行的前提。只有每位员工都做好自己的本职工作，才能形成有机配合、无缝连接的分工协作体系。

每一个成员都应该清醒地认识到自己在团队中的角色定位，履行这一角色定位所应该履行的职责。这样，在企业中才能形成“到位”、“归位”的良好局面，而不会出现“越位”、“虚位”的混乱局面。

明确自己的工作职责，既是对自己工作进行合理的定位，这是搞好其职位工作的前提。因为只有真正知道自己演的什么角色，才能把戏演得

更好。

小凌是医学院的学生，快要毕业的时候在一家医院跟着一位老医生实习。同时，医院还有另一位实习生小张。小凌那人挺勤快的，每天除了跟着指导老师诊断、巡查外，还总是帮着护士给病人喂药；给产妇、新生儿量体温；送产妇去验血……到处都能见她忙碌的身影。上班又很积极，早出晚归，家人劝她注意身体，她总是乐呵呵地说没事。

而小张就不同了，每天总是准时上下班，身上的白大褂总是干干净净，不像小凌经常被洒到药水、菜汤什么的。在小凌眼里，她总是很优哉游哉的，好几次病人叫她做什么，她都说，你去叫护士，这不是医生的事。

谁知道，在实习结束前医院评选优秀实习生的结果出来后，让人大跌眼睛，小凌被落选了，而小张却给评上了。小凌搞不明白，就去问指导老师，指导老师说了一段话让她感触极深：“你平时的表现看似挺积极，把自己当成超人了，把病人的一切都包了，忘记了自己的责任只在医生这一块，结果疲于奔命，很容易在工作中出错。而小张比较明白自己的工作位置——就像是自行车链条中的一小节，她的这一节是医生而不是护士、药剂师……所以她会专心致志做好自己分内的工作，让自己保持最良好的状态，与其他‘链节’一起共同协作，保证不掉‘链子’。所以你虽然精神可嘉，但是对于工作来说，这是不足取的。”

通过这个故事，我们想告诉大家：有时候我们以为自己做得越多越努力，就能体现出良好的效应，得到的回报就会越多。但有时却恰恰相反，如果超越自己的范围去做另一件事，就会使自己陷入困境，所以在分

工明确的社会里，只有明白自己的职责界限，学会团体协作，才能把工作做好。

每个人都应该非常清楚自己的角色定位，明确自己的权力和职责边界，对自己分内之事尽心尽力，对自己分外之事则坚决不插手，不去越俎代庖。不过，凡事都不可绝对。在一些中小型企业中，尤其是人手相对紧缺的企业中，管理者总是希望每个部门、每位员工都具有高度的自觉性，能够以一顶三。毫无疑问，这样做有助于强化部门的柔性，对培养复合型人才也有好处。当企业规模小、员工凝聚力很强、管理者的管理幅度有限的时候，这样做效果非常明显。但当企业的规模进一步扩大，由于部门及员工之间职责不清而造成的拖拉、扯皮现象就会经常发生。

如果你“不在其位，谋其政”，就表明你“越位”了。原因可能有很多，或许因为你权力意识太强，或许是因为能力太强、精力太旺盛，而更重要的是，你对别人经常放心不下。很多时候，“越位”行为往往披上责任心强、甚至好人好事的合法化“外衣”，但它恰恰破坏了团队基本的层级秩序、组织原则，是应当坚决予以制止的。不要觉得自己做得越多越好，时刻牢记自己身在团队之中，要为团队整体的执行力着想。

有效沟通才能更好地执行

《圣经·旧约》上说，人类的祖先最初讲的是同一种语言。他们在底格里斯河和幼发拉底河之间，发现了一块异常肥沃的土地，于是就在那里定居下来，修起城池，建造起了繁华的巴比伦城。后来，他们的日子越

过越好，人们为自己的业绩感到骄傲，他们决定在巴比伦修一座通天的高塔，来传颂自己的赫赫威名，并作为集合全天下弟兄的标记，以免分散。

因为大家语言相通，同心协力，阶梯式的通天塔修建得非常顺利，很快就高耸入云。上帝耶和华得知此事，立即从天国下凡视察。上帝一看，又惊又怒，因为上帝是不允许凡人达到自己的高度的。他看到人们这样统一强大，心想，人们讲同样的语言，就能建起这样的巨塔，日后还有什么办不成的事情呢？于是，上帝决定让人世间的语言发生混乱，使人们互相言语不通。

人们各自操起不同的语言，感情无法交流，思想很难统一，就难免互相猜疑，各执己见，争吵斗殴。这就是人类之间误解的开始。修造工程因语言纷争而停止，人类的力量消失了，通天塔终于半途而废。

这就是沟通的力量。团队没有默契，就不能发挥团队绩效，而团队没有交流沟通，也不可能达成共识。所谓沟通，是共同磋商的意思，即成员们必须交换和适应相互的思维模式，直到每个人都能对所讨论的意见有一个共同的认识。就是让他人懂得自己的本意，自己明白他人的意思。只有达成了共识，才可以认为是有效的沟通，这个团队才有沟通力。

所谓团队沟通力，是指成员之间互相吸引的程度。这是团队赖以自豪的一种整体感，包括忠诚、投入、志趣相投以及为团队作牺牲的意愿。团队成员在一起工作时，他们的智慧和力量融合在一起，沟通力便成为整个团队前进的一股特殊力量。这是所有成员的动机、需求、驱动力和耐力的结合体。

拒绝沟通，也就意味着拒绝与别人合作。在工作之中，不善于与人沟

通的人，会让别人觉得无法与之合作；而善于与人沟通的人，一定是善于与人合作的人。既然我们已经成为利益共同体，我们就要学会合作，提出建议，构造一个和谐的团队，那样才能事半功倍。

美国总统西奥多·罗斯福在担任纽约州州长的时候，完成了一件很不寻常的事情。他一方面和政治领袖们保持良好的合作关系，另一方面又强迫进行一些令他们不高兴的改革。他的做法是这样的：

当某一个重要的职位空缺时，他就邀请所有的政治领袖推荐接任人选。起初，他们也许会提议一个很差劲的党棍，就是那种需要‘照顾’的人。罗斯福就告诉他们，任命这样一个人不是好政策，大家也不会赞成的。

然后，他们又把另一个党棍的名字提供给罗斯福，这一次是个老公务员，他只求一切平安，少有建树。罗斯福告诉他们，这个人无法达到大众的愿望，接着罗斯福又请求他们，看看他们是否能找到一个显然很适合这职位的人选。

他们第三次建议的人选，差不多可以，但还不太行。

接着，罗斯福谢谢他们，请求他们再试一次，而他们第四次所推荐的人就可以接受了；他们提名了一个罗斯福自己也会挑选的最佳人选。罗斯福对他们的协助表示感激，接着就任命那个人——他还把这项任命的功劳归之于他们。罗斯福告诉他们，他这样做是为了能使他们感到高兴。

在这方面罗斯福是很成功的，他尽可能地向其他人请教，并尊重他们的忠告，这是学会与人融洽合作的根本。当罗斯福任命一个重要人选时，他让那些政治领袖们觉得，是他们选出了适当的人选，但实际上却完全是

他自己的主意。

我们应该记住，如果你想顺利地达到自己的目的，就一定要学会与人融洽合作。如果你想让其他人接受你的思想，最好让他们觉得这个想法就是他们自己的。

沟通是团队合作的前提。如果沟通不力，根本不可能有执行力。我们明天所要接触的人，和我们合作的人，就像许多普通人那样具有人性的弱点，因此我们只要会把握住人性的弱点，并善加引导，这样在你和他人沟通合作时，就会如鱼得水。

主动出击才能抢占先机

成功的道路上，大家都做着同样的事情，所以通往成功的道路永远是那么拥挤。可是快速通道在哪里呢？可能你已经猜到了。对，是主动出击。不管是工作还是创业，主动出击寻找任务，并将它们落实到实处去的话，成功必然在不远的地方等着你，机遇也不会与你擦肩而过了，而会主动地去找你，这就是通向成功的快速通道。

生活在传统的商人家族，经受着特殊的家庭氛围与商业熏陶，摩根年轻时便敢想敢为，富有商业冒险和投机精神。

1857年，年轻的摩根从德国哥廷根大学毕业，进入邓肯商行工作。一次，他去古巴哈瓦那为商行采购鱼虾等海鲜归来，途经新奥尔良码头时，他下船在码头一带散步，突然有一位陌生白人从后面拍了拍他的肩膀：“先生，想买咖啡吗？我可以出半价。”

“半价？什么咖啡？”摩根疑惑地盯着陌生人。

陌生人马上自我介绍说：“先生，我是看您像个生意人，才找您谈的。我是一艘巴西货船船长，为一位美国商人运来一船咖啡，可是货到了，那位美国商人却已破产了。这船咖啡只好在此抛锚……先生！您如果买下，等于帮我一个大忙，我情愿半价出售。但有一条，必须现金交易。”

摩根看了看咖啡的成色还不错，而且价钱如此便宜，便毫不犹豫地决定以邓肯商行的名义买下这船咖啡。然后，他兴致勃勃地给邓肯发出电报，可邓肯的回电是：“不准擅用公司名义！立即撤销交易！”

摩根勃然大怒，但是邓肯商行毕竟不是他摩根家的。他立刻求助于在伦敦的父亲。吉诺斯同意他用自己伦敦公司的户头偿还挪用邓肯商行的欠款。摩根大为振奋，索性放手大干一番，在巴西船长的引荐之下，他又买下了其他船上的咖啡。

摩根初出茅庐，做下如此一桩大买卖，不能说不是冒险。但上帝偏偏对他情有独钟，就在他买下这批咖啡不久，巴西便出现了严寒的天气。一下子使咖啡大为减产。这样，咖啡价格暴涨，摩根便适时地大赚了一笔。

吉诺斯从咖啡交易中认识到自己的儿子是个人才，便拿出了大笔资金为儿子办起摩根商行，供他施展经商的才能。摩根商行设在华尔街纽约证券交易所对面的一幢建筑里，这个位置对摩根后来叱咤华尔街乃至左右世界风云起了不小的作用。

创业是这样，工作也是同样如此。做事有两种方法：我们可以只做最低限度的要求，只做到最起码的标准；或者可以面带笑容，专心地去做

事，不只是应付了事，而是要做得尽善尽美，不但尽上本分，而且远超过别人对他的要求和盼望。

对前者来说，工作合约是一天工作八小时，只要时间一到就要下班。但当我们如此计较，如此注意时间，恐怕在工作上很难有什么好的成就。自己主动出击去做一些事情，不一定要加倍的付出，至少是不太过计较和消极的工作态度。

上帝对每个人都是公平的，声名显赫的希尔顿、洛克菲勒并不比你拥有的时间多一秒钟，为什么偏偏是他们达到了众人瞩目的高度呢？成功的不二法则就是比预期的付出更多，无论你的任务是什么。自古以来，所有成功人士就是这么走过来的。因此，如果你甘愿平庸，你就只做与你酬劳相等的工作。

虽然表面上看起来，我们大多数人只是企业中一名员工，搞不好连老板是谁，叫什么名字都不知道，但你的角色不只是被管理者，其实你也是管理者，你应该积极成为自己的管理者，我们可以看到一些外国的管理学大师，一直在倡导知识管理，教人让自己成为一个知识型员工，学着自我管理，并找到自己的贡献和企业绩效之间的关联，以便在为企业贡献智慧和力量的时候发挥更大的作用。

也许你会说，我一个小小的员工，跟企业绩效有什么关系，何况只是领一份薄薄的薪水，年终也只分到一点点，企业的绩效或者甚至盈亏跟我有什么关系……

如果这么想的话，那你注定一辈子都是一个小角色，注定你的成就，乃至你所得到的报酬都难有大幅增长。可以这么说，你自己的成就是掌

握在自己的手中，不能让自己丧失任何可能被提拔被重用的机会，所以你必须试着使自己成为一个知识型员工，然后进一步成为自己的经理人，常常动用你的脑筋，全面检视自己的工作。看看你的职位描述是否存在需要更新和修订的地方，是否有因素已经限制了你的成长，使你的工作变得被动，贡献降低。同时，减少你工作上等待的时间，试着去了解可能卡住你工作的因素，以及为何你的报告会卡在主管的桌上，搞不好，你可以多做一些分析建议，帮助你的主管做决策，帮助你的同事完成他的工作，让你的工作可以更为顺畅更为有效率……

如果你付出的比你接收的多，不要认为这是受骗。因为生命中有一个钟摆，如果你流的血汗今天没有回报，它就会在明天摆荡回来，十倍地回报给你。

懂得借助别人的力量

如今这个时代，分工合作在工作中往往是必不可少的。因为世界正逐步向简单化、专业化、标准化发展，于是合作的方式就理所当然地成为了这个时代的产物。一个由相互联系、相互制约的若干部分组成的整体，经过优化设计后，整体功能能够大于部分之和，产生 $1+1>2$ 的效果。

但现实中的情况是，很多人因为害怕同事抢了自己的风头，夺走自己的利益，不愿意与他人配合；或者因为面子问题，不愿意向别人请教，不愿意表现出自己不如别人。这些都不利于问题的解决，更不利于个人的成长。

安赛尔是一家路桥建筑公司的职员。一天，上司让他和一个同事一起核算一个建筑项目的费用。为了尽快完成工作，安赛尔和同事进行了分工，各自集中精力完成自己那一部分。

然而，核算进行到三分之二时，安赛尔对其中一个数字把握不准，不知道核算公式是否正确。怎么办呢？安赛尔左思右想，最后，还是不愿意请教同事。虽然同事曾经明确表示过，如果有需要帮助的地方尽管说，但安赛尔不想让同事觉得自己的工作能力逊色于他，更害怕传到上司的耳朵里，影响自己在上司心中的形象。犹豫再三，安赛尔按照拿不准的公式进行了核算。

结果，安赛尔真的把公式弄错了，预算费用出现了很大的误差。后来，发生了一系列事故，都与这次核算失误有关。巨大的资金空洞，几乎把整个公司拖垮。而公司管理层追究这次责任，给予安赛尔解雇的处分。

不愿意寻求协助并从其他人那里学习通常会有好几个原因，其一是自己非常封闭，与外界近乎隔离。另一种情况是，正式的与非正式的报酬系统在无意识中鼓励我们追求个人英雄主义，而不是协作。久而久之，就形成了社会心理学家称之为“群体性偏见”的弊病：对自己及所在的团队估价过高而低估其他同事，非常自然地拒绝外部的知识与创新。

不管出于何种原因，不能寻求和找到有效协助，都会降低你的执行能力。现代职场里，个人很难再简单地只依靠自己的力量完成某项工作，个人英雄主义的时代已经逐渐远去。工作或任务的推动和执行，都需要借助公司的各种资源，与同事相互配合或协作来完成。我们总要寻求别人的协助来提高自己的执行力，千万不要忽略这一点。

还有一些人不愿意寻求帮助，是因为他们具有较强的自信心，对自己能做什么很有把握，而对他人能做什么却不太放心，于是成为了让他人干不如自己干的事务主义殉职者，养成了事必躬亲的习惯，这种精神未必可嘉，方法更属不当。

造成事必躬亲的原因很多，主要在于：首先不知道时间运筹术，也就是说不知道自己有多少时间，不知道过多地把工作包揽到自己身上能否胜任，不知道有些琐事由自己来做值不值得；其次是按自己的行为模式要求他人，错误地注重表现而忽略了结果，不适度的要求别人自然产生不信任感；再次就是只看到节省时间于一时一事，只看到自己动手可以免掉督促、检查和交代的时间，没有看到一旦让别人去做，再碰到类似的工作，就可以不再亲自动手，最终会为自己赢得更多的时间。

有一位经理，不敢把工作放手交托给下属去干，凡事必躬亲处理才感安心。他每天忙得不亦乐乎，团队业绩却不理想。由于压力过大，他不得不去看心理医生。心理医生将他带到一个公墓，指着那些墓碑说：

“长眠于此的每一个人，在他们生前，都觉得很多事离了自己就不行。但是，在他们死后，这个世界并没有变糟，反而变得比以前更好了。”

经理恍然大悟。自此，他大胆将工作交给下属去干，自己只干分内的事。他的工作因此轻松多了，甚至有时间去旅游胜地度假。一年后，令他惊喜的是，他的团队取得了比以前好得多的业绩。

有一句话说得好：“得人之力者无敌于天下也；得人之智者无畏于圣

人也。”许多人的成功之道就在于借助别人的智谋和体力，所以他们能取得非凡的业绩。

史蒂夫·鲍尔默曾说：“有人告诉我他一周工作90小时，我对他说，你完全错了，写下20项每周至少让你忙碌90小时的工作，仔细审视后，你将会发现其中至少有10项工作是没有意义的，或是可以请人代劳的。”他曾给微软经理这样一条忠告：“不要什么事都做。你的任务是计划、组织、控制、指挥。”

通用公司的总裁杰克·韦尔奇相信“每个人都有无限潜力可挖”，所以，在他任美国通用电气公司CEO时，他敢于将许多重要事情委托给别人去做，而他的任务是寻找合适的经理人员来分担某些工作。他说：“我主要的工作就是去发掘出一些很棒的想法，扩张它们，并且以光速般的速度将它们扩展到企业的每个角落。我坚信自己的工作是一手拿着水罐，一手带着化学肥料，让所有的事情变得枝繁叶茂。”

不管你是不是领导，都要记住，不要凡事自己来。把没有必要自己亲自做的事情交给别人来做，才能帮你节约出更多时间去做那些真正重要的事情，不然你会被大量的琐事所淹没，反倒没有时间去做那些真正值得你去做的事情了。

明确哪些事情是必须亲自做的，哪些是应该交给别人去做的。要把时间花在重点上，而不要把它们浪费在不必要的事情上面，这样才能高效地落实。

在执行中学会独立思考

在工作中，谁都想出人头地有所成就，期望在这个领域取得成功，可你想过成功的真正内涵所在吗？真正的成功就是自觉地去发挥自己所拥有的全部能力，更具体些说，成功意味着将自己的天分与潜在的能力发挥出来，以实现自己的人生目标。

真正的执行力，不仅仅是严格执行命令，更要在执行过程中有你自己的思考，因为成功与否的决定性因素，是头脑中的思想和观念。

善于思考的人和不善于思考的人有一个显著的差别：当遇到问题时，善于思考的人始终用最积极的思维，最乐观的精神去面对。他们利用扩散性的思维方式，多方位思考，因此能够获得更有创新性的观点并逐步培养出积极的思维习惯。这样才有可能在生活的“死角”甚至于危机之中，挖掘出许多令人意想不到的成功的机会。

有这样一个故事，说的是两个下岗女工，各自在路边开了一家早点铺，都卖包子和油茶。一家生意逐渐兴旺，可另一家三个月后收了摊。据说，原因只是一个鸡蛋的问题。生意逐渐兴旺的那家，每当顾客到来时，总是问：“在油茶里打一个鸡蛋还是两个鸡蛋？”垮掉的那一家问的是：“你要不要鸡蛋？”两种不同的问话方式，第一家总是会卖出较多的鸡蛋。鸡蛋卖出的多，盈利就大，就付得起各项费用，生意就兴旺起来。鸡蛋卖得少，去掉各种费用后不赚钱，摊子只好收起。

成功与失败之间仅仅是一个鸡蛋的距离，你觉得不可思议吗？同样的做一件事情，却有着不同的走向和结局，这当中，思维的角度至关重要。

有人说，思维的态度决定人生的高度。善于思考的人，思维之所以与众不同，是因为他们具有敏锐的洞察力，因为他们对身边发生的一切事物的反应都非常敏感，常常能在最短的时间用最直接的方法去伪存真，由表及里，认识和抓住事物本质的规律。

有一个公司市场经营发生了危机，董事长想要聘一个总经理，可是选来选去也没找到合适的。有一天他坐电梯的时候，没想到电梯上升到中途突然停电了，十几个人被困在电梯里面，心里都七上八下的。这时候有人开始抱怨，有人在不停地叫喊使劲地敲打着电梯门。可是突然电梯里安静下来了，谁都不再说话。原来有一个小伙子，正拿着个打火机一下一下地点燃起火苗，大家一吵嚷他就点一下，大家都注意看他，自然就安静了下来。几个反复之后，董事长终于看清楚了，这个人正是他们公司的一个业务员。

第二天，董事长在会上宣布让电梯里的这个业务员升任总经理。许多人不服气，那几个副总经理更是觉得不可思议。这时候董事长说话了：“现在公司正在危难之际，几次讨论大家都说这么难那么难，这么不行那么不行的，可是我发现这个年轻人在危难关头很清醒，在黑暗中有办法让大家烦躁的心绪稳定下来，让大家看到希望，我们需要的不正是这样的人吗？所以我才要提拔他。”这个年轻人上任后，很快找准了公司发生危机的症结所在，并利用两年的时间使公司扭亏为盈。

如果你想在工作中有所成就，就必须多想几步，确定你的奋斗目标。你的思维不能由别人给你，如果不是你自己的思维，你就不会有实现它的决心与冲劲。这思维必须以你的才能、梦想、希望与激情为基础，才会产

生无穷的动力。思维是了不起的东西，它还会对别人产生积极的影响——特别是当一个人的思维与他的命运和目标不谋而合时。思维的力量无穷尽，只要你能够积极主动使用它。聪者胜，敏者更胜。

懒惰平庸的人，往往不是不动手脚，而是不动脑筋。这种思维上的懒惰，制约了他们的发展空间，往往错过了摆脱困境的时机。相反，那些事业有成的人都养成了勤于思考的习惯，善于发现问题、解决问题，从不让问题成为人生难题。可以讲，任何一个有意义的构思和计划都源自于勤奋的于思考，而且思考得越痛苦，收益就会越大。一个不善于思考难题的人，会遇到更多取舍不定的问题；相反，正确的思考能助你扫平前进中的障碍，让你明确自己的行动，有的放矢。

正确的思考往往蕴含于取舍之间，因为这样做或者那样做的选择，是由一个人的思考力决定的。不少人看似素质很高，但他们因为难以舍弃眼前的蝇头小利，而忽视了更长远的目标。成就大事的人有时仅仅抓住了一两次被别人忽视了的机遇，就改变了自己的人生。机遇的掌握与否，关键在于你是否能够在人生道路上进行果敢的取舍。

没有正确的思考，是不会克服坏习惯的，如果你不会学习正确的思考，就防止不了挫折和失败。正确的思考可以促进成功，所有的计划、目标和成就，都是思考的产物。你的思考能力，是你唯一能完全控制的东西。你可以以智慧、或是以愚蠢的方式运用你的思想，但无论如何运用它，它都会发挥无穷的力量。

挫折是包装拙劣的厚礼

上帝给你的每个困境，都有其存在的正面价值。关键在于你怎么看，怎么做。面临困境的时候，相信上帝只是将机会通过另一种形式送到你的面前。所以，永远不要抱怨什么，请读懂上帝的良苦用心。

面临困境，正是你向命运挑战的时候，这时要有挑战苦难的勇气。当然，退缩、放弃要比勇往直前容易得多，多数人在日常生活中也证实了这一点，但是这些人恐怕都不是你所希望成为的成功人士。挑战困难的人，在一个地方吃了闭门羹，就会去敲另外一扇门，一次又一次不断继续敲门，一直到被接受为止。在年轻时能培养出这种精神的人，一定会获得成功。

保罗·高尔文是个身强力壮的爱尔兰农家子弟，他充满了进取精神。13岁时，他见别的孩子在火车站月台上卖爆玉米花，便不由得被这个行当吸引了，也一头闯了进去。但是他不知道，早已占住地盘的孩子们并不欢迎有新人来竞争。为了让这个新来的家伙“懂点道理”，他们抢走了他的爆米花，并把它们全部倒在街上。这是他第一次做生意经历的失败。

第一次世界大战后，高尔文从部队复员回家，在威斯康星办起了一家电池公司。可是无论他怎么卖力折腾，产品依然打不开销路。有一天，高尔文离开厂房去吃午餐，回来见大门上了锁，原来公司被查封了，高尔文甚至不能再进去取出他挂在衣架上的大衣。

1926年他又跟人合伙做起收音机生意来。当时，全美国估计有3000台收音机，预计两年后将扩大100倍。但这些收音机都是用电池作能源的。

于是他们想发明一种灯丝电源整流器来代替电池。这个想法本来不错，但产品还是打不开销路。眼看着生意一天天走下坡路，他们似乎又要停业关门了。此时高尔文通过邮购销售办法招揽了大批客户。他手里一有了钱，就办起了专门制造整流器和交流电真空管收音机的公司。可是不出3年，高尔文依然破了产。到1930年底，他的制造厂账面上已净欠374万美元。在一个周末的晚上，他回到家中，妻子正等着他拿钱来买食物、交房租，可他摸遍全身只有24块钱，而且全是赊来的。

这时他已陷入绝境，只剩下最后一个挣扎的机会了。当时他一心想把收音机装到汽车上，但有许多技术上的困难有待克服。他没有被自己多年的“厄运”吓到，还是坚持自己的想法，又多做了一次努力，果然这一次，功夫不负有心人，经过多年的不懈奋斗，如今的高尔文早已腰缠万贯，他盖起的豪华住宅就是用他的第一部汽车收音机的牌子命名的。

清贫与磨砺，有的时候是一种不幸，而更多的时候，又是一笔财富，它让人懂得如何去追求与创造。

对我们来说，在职业发展的各个阶段，在事业的低谷，在打杂的时候，不妨转个念头，把一切磨难当作对自己的锻炼，使得心态平和，好向下一个高峰冲刺。

太顺利的人生未必是好事。毛毛虫破茧而出才能化作美丽的蝴蝶，但事先必须承受破茧而出的那份痛苦。小鸡从蛋壳里钻出来的时候也要费尽力气，可这是生命必经的过程。你若心疼小鸡，帮它把壳掰开，那么你会害死它，这只小鸡的身体会非常虚弱。所以，生命中痛苦的历练并非坏事。事实上，正是磨难——而不是顺遂——帮助你成功的。

磨炼到底是福佑还是惩罚，这要看个人对它的反应。若你能够将困难看作命运之手对自己的无形引导，并接受这一信号，把自己的前进方向调整到正确的轨道上，那么磨炼对你来说就是福佑；若你将困难看作是天意对自己本身软弱与无能的暗示，而从此心灰意懒，那么磨炼对你来说就是惩罚。如何对磨炼做出反应是极其关键的，它决定着整个的命运，但总是在个人的完全控制之中。乐观一些，坚强一点，如果你能够挺直腰板战胜困难，那么就可以一往无前，直至成功！

创新，21世纪最宝贵的能力

法国著名科学家法伯发现了一种很有趣的虫子，这种虫子都有一种“跟随者”的习性，它们外出觅食或者玩耍，都会跟随在另一只同类的后面，而从来不敢换一种思维方式，另寻出路。发现这种虫子后，法伯做了一个实验，他花费了很长时间捉了许多这种虫子，然后把它们一只只首尾相连放在了一个花盆周围，在离花盆不远处放置了一些这种虫子很爱吃的食物。一个小时之后，法伯前去观察，发现虫子一只只不知疲倦地在围绕着花盆转圈。一天之后，法伯再去观察，发现虫子们仍然在一只紧接一只地围绕着花盆疲于奔命。七天之后，法伯去看，发现所有的虫子已经一只只首尾相连地累死在了花盆周围。

后来，法伯在他的实验笔记中写道：“这些虫子死不足惜，但如果它们中的一只能够越出雷池半步，换一种思维方式，就能找到自己喜欢吃的食物，命运也会迥然不同，最起码不会饿死在离食物不远的地方。”

其实，该换一种思维方式生存的不仅仅是虫子，还有比它们高级得多的人类。

一家非常著名的公司要招聘一名业务经理，丰厚的薪水和各项福利待遇吸引了数百名求职者前来应聘，经过一番初试和复试，留下了10名求职者。主考官对这10名求职者说：“你们回去好好准备一下，一个星期之后，本公司的总裁将亲自面试你们。”一个星期之后，10名做了准备的求职者如约而至。结果，一个其貌不扬的求职者被留用下来，总裁问这名求职者：“知道你为什么会被留用吗？”这名求职者老实地回答：“不清楚。”总裁说：“其实，你不是这10名求职者中最优秀的。他们做了充分的准备，比如时髦的服装、娴熟的面试技巧，但都不像你所做的准备这样务实。你用了一种超常规的方式，对本公司产品的市场情况及别家公司同类产品的情况做了深入的调查与分析，并提交了一份市场调查报告。你还没被本公司聘用之前，就做了这么多工作，不用你又用谁呢？”

那种具有“跟随者”习性的虫子为什么就不能动动脑筋，对自己固有的习性进行一下创新——不跟在别人身后漫无目的地奔跑，而像那个其貌不扬的求职者一样换一种思维方式呢？当然，让虫子摒弃自己固有的习性难免苛求，虫子毕竟是虫子。但是，人呢？

世上的事情有时就这么简单得让人难以置信：如果你墨守成规，等待你的只有失败；相反，如果你稍微动一下脑筋，对传统的思维方式进行一番创新，就能获得成功。

有个人，叫卖一块铜，喊价28万美元，好奇的记者一打听，方知此人是个艺术家。不过，对于一块只值9美元的铜来说，他的价格是个天价。

他被请进电视台，讲述了他的道理：一块铜价值8美元，如果制成门柄，价值就增值为21美元；如果制成工艺品，价值就变成300美元；如果制成纪念碑，价值就应该值28万美元。他的创意打动了华尔街一位金融家，在他的帮助下，那块铜最终制成了一尊优美的胸像——也就是一位成功人士的纪念碑，价值为30万美元。从9美元到30万美元之间的差距，恰恰就是创造力的价格。

创造力本身并不是奇迹，人人都具备它。但大多数人由于受到传统思维的束缚，形成了一种固有的思维定式，因循守旧，缺乏创新意识，这样，自然不会有好的结果。

打破常规，不按常理出牌，突破传统思维的束缚，哪怕是一个小小的突破，也会产生非凡的效果，这才能造就卓有成效的执行力。

美国著名管理大师杰弗里说：“创新是做大公司的唯一之路”。没有创新，公司管理者肯定会毫无作战能力，也根本不会有继续做大的可能。同样道理，创新是一个员工纵横职场的本钱。前面我们提过，一名优秀的员工，不该只墨守成规、按部就班地遵循操作流程。在执行任务的过程中，你需要独立思考，而思考的结果就是不断创新，不断改进。

Chapter 5

第五章 实干的保障——责任心

美国成功学家格兰特说过这样一句话：“如果你有自己系鞋带的能力，你就有摘星的机会。”不要为自己的错误辩护，再美妙的借口也于事无补。学会承担责任，学会寻找成功的方法，才是我们通向成功的捷径。因为实干需要责任心来保证，机会也总爱垂青于有责任感的人。认真细心，兢兢业业，勇于负责的人才能脱颖而出，得到光彩的未来。

你是一个喜欢我借口的人吗

“这项工作的难度太大了。”“那个客户还没给我回信。”“我的事情太多了，忘了还有这样一件事。”“老板规定的完成期限太紧了。”“我们的工作条件太差了。”等等，这些都是不能落实工作的借口。虽然这些听上去好像都是“理智的声音”、“合情合理的解释”，但不论措辞多么的冠冕堂皇，借口就是借口，而非其他。可以说找借口是世界上最容易办到的事情之一，如果你存心拖延逃避，你总能找出理由。

你是一个喜欢找借口的人吗？如果是，一定要提醒自己：在工作中找借口是一种不好的习惯。如果在出现问题时不积极主动地加以解决，而是千方百计地寻找借口，你的工作就会无限制地拖沓下去，以至没有效率，工作总也不能及时落实下来。长此以往，借口就变成了一面挡箭牌，事情一旦办砸了，就能找出一些看似合理的借口，以换得他人的理解和原谅。其实，找借口只不过是把自己的过失掩盖掉，心理得以暂时的平衡。但长此以往，借口成为习惯，人就会疏于努力，再也没有渴望成功的动力了。

如果你总是以各种理由寻找借口，你就会每次都做得差一点；如果你每次差一点，十次就会差一大截。如果一个企业每位领导人、每个员工都比对手差一点，那么这个企业早晚要被淘汰出局。很多人在工作中喜欢寻找各种各样的借口来为自己开脱，他们好像有找不完的借口，可是却没想到企业的发展和个人的前途会在无休止的借口中化成泡影。

麦克是公司里的一位老员工了，专门负责跑业务，深得上司的器重。麦克的一只脚有点轻微的跛，那是一次出差途中出了车祸引起的，留下了一点后遗症，根本不影响他的形象，也不影响他的工作。如果不仔细看，是看不出来的。

有一次，他经手的一笔业务让别人捷足先登抢走了，给公司造成了一定的损失。事后，他很合情合理地解释了失去这笔业务的原因，原来他的腿伤发作，谈判时比竞争对手迟到半个钟头。因为是第一次出现失误，上司比较理解他，原谅了他。麦克自己也很得意，他知道这是一宗费力不讨好比较难办的业务，他庆幸自己的明智，如果没办好，那多丢面子啊。

尝到了甜头之后，每当公司要他出去联系棘手的业务时，他总是以他的脚不行，不能胜任工作为借口而推诿。但如果有比较好揽的业务时，他又跑到上司面前，说脚不行，要求在业务方面有所照顾，比如就易避难、趋近避远，等等，他大部分的时间和精力都花在如何寻找更合理的借口上。

碰到难办的业务能推就推，好办的差事能争就争。时间一长，他的业务成绩直线下滑，没有完成任务他就怪他的腿不争气。总之，他现在已习惯因脚的问题在公司里可以迟到，可以早退，甚至工作餐时，他还可以喝酒，因为喝点酒可以让他的腿舒服些。

就这样，麦克的舒服日子最终因为他总找借口而终结了，老板将他炒了鱿鱼。现在的老板都是很精明的，有谁愿意要这样一个时时刻刻找借口的员工呢？麦克被炒也在情理之中。

许多找借口的人，在享受了借口带来的短暂快乐后，起初会有点自责，多多少少有点惭愧的味道。可是，重复的次数一多，也就变得无所谓了，原本有点良知的心变得越来越麻木。也许，借口所说的原因，正是自己不能成功的真正原因吧。

因此，要想成功，必须抛弃找借口的习惯。抛弃找借口的习惯，你就会在工作中学会大量的解决问题的技巧，这样借口就会离你越来越远，而成功就会离你越来越近。面对失意和失败，从不寻找任何借口，只是积极地寻找解决问题的方法，这就是成功的秘诀。

下面就让我们看看那些从来不找借口的人，是如何对待工作的。

莱瑞·杜瑞松在第一次奉派外地服役的时候，有一天连长派他到营部

去，交代给他7件任务：去见一些人、请示上级一些事，还有些东西要申请，包括地图和醋酸盐（当时醋酸盐严重缺货）。杜瑞松决心把7件任务都完成，虽然他并没有把握要怎么去做。

果然事情并不顺利，问题就出在醋酸盐上。他滔滔不绝地向负责补给的中士说明理由，希望他能从仅有的存货中拨出一点。杜瑞松一直缠着他，到最后不知道被杜瑞松说服了，相信醋酸盐确实有重要用途，还是眼看没有办法摆脱杜瑞松，中士终于给了他一些醋酸盐。

杜瑞松去向连长复命时，连长并没有多说话，但是很显然他有些意外，因为要在短时间里完成7件任务确实非常不容易。或者换句话说，即使杜瑞松不能完成任务，也是可以找到借口的。但他根本就没有想到去找借口，他心里根本就没有过失败的念头。

很快，莱瑞·杜瑞松升为上校。

像莱瑞·杜瑞松这样的实干家，不管做任何事情，都非常坚定，甚至是玩命地去干。他们从来都不会去找借口。

而那些习惯找借口的人，是缺乏信念的。如果你发现自己习惯找借口，就要反思自己了，就要检查自己是否缺乏人生目标，缺乏执着的追求。要意识到：如果自己怕承担责任，怕承担压力，缺乏勇气又在乎面子。就要面对自己了，虽然痛苦，过一段时间就会好的。要接受自己想要的目标是用压力和困难换来的，所有的借口都是多余的。

把“没有任何借口”作为自己的行为准则吧，让自己拥有毫不畏惧的决心、坚强的毅力和完美的执行力，把握好每一分每一秒，用坚强的信念去完成任何一项任务。

有责任心，就没有小事

一位收燃气费的小姑娘到客户家里收费，她轻轻地敲了敲门，门没有开，她仍然轻轻地敲，门还是没有开。当她正准备返回时，门开了。女主人说：“不好意思，我还以为没有人呢，你怎么不大声敲门呢？”女孩说：“知道你家有婴儿，怕吵醒她。”女主人惊奇地问她：“你怎么知道我家里有小孩？”女孩说：“从客户资料上看到的。”这种细心和爱心令女主人又感动又佩服。

这就是责任心。

在有责任心的人看来，生活中没有小事。因为小事是大事的根基，小事做不好，大事就不存在。因此，工作中无小事，小事就是大事，把小事做到位，大事自然就做好了。

一位年轻人来到一家装修公司工作，因为打扫卫生，洒的水溅到了板材上，他认为实在是一件小事，一点也没有在意。但是，过了不久，公司老板来视察，在工地上严厉地训斥了这个年轻人一番。从此，他懂得了，洒一点水不是小事。

年轻人负责的第一个工地终于等到验收了。除了有些细节没到位，例如涂料只是有点沙眼，油漆只是有点刷痕等小事。当年轻人一脸希望等着来工地检查的老板对他赞许有加时，却被批评得无地自容。从此，他懂得了，这也不算小事。

如果你想成功，这个世界上就没有任何一件事情是小事。也许成功

是很遥远的事情，工作是件很棘手的事情。但其实也很简单，只要我们在心底里，实实在在从小事着眼，踏踏实实从细节着手，认认真真为工作负责，成功并不远。

生活中，很多人所做的工作，都是由一件件小事构成的。车站的站务员每天的工作就是引导乘客进出站口，回答顾客的提问；清洁工便是打扫车站、保持车站的整洁。

也许你每天所做的可能就是接听电话、处理文件、参加会议之类的小事。你是否对此感到厌倦，是否因此而敷衍应付，心里有了懈怠？可是，工作面前，一律平等，不分大事小事。

在你的工作、事业中，没有可以随意打发糊弄的小人物、小事情，“种下什么种子，将来必定收获什么样的果子。”

小王大学毕业了，很幸运地被一家中等规模的证券公司录用，十分兴奋，憧憬着大展拳脚。然而，踏上工作岗位才发现，对于新人，公司安排的实际工作并不多，倒是往往有很多杂七杂八的事情，像发报纸、复印、传真、文件整理，等等。

同来的新人们觉得要他们大学生做杂活，未免有些丢脸，又觉得不受重视，不免满腹牢骚，便经常找借口推脱。小王心里也觉得有些委屈，回家就和母亲说起，母亲笑了笑，说：“小事不做，焉能做大事。须知，由细微处方见真品性。”

于是小王不再和大家一起发牢骚，见到别人不愿意做的琐事，他便接过来做，一下子就忙碌了起来，有时甚至要加班加点。其他新人有些笑他

傻，说有时间多休息休息不好吗。有些就说他出风头，说他不用这么拼命吧。不管别人怎么说，小王总是笑而不语。

其实，小王一点一滴的工作，部门主管都看在眼里，便开始逐渐选择一些专业的工作给他。公司的老员工也喜欢这个手脚麻利、不挑三拣四的“傻孩子”，平时也颇乐意将自己多年的工作心得传授给他，并将公司里人际关系上的微妙之处向小王点拨。逐渐地，他工作越来越顺手，在人际交往的分寸上也把握得越来越好。

有了这么好的群众基础，又有了那么好的工作成绩，在讨论新人转正的问题时，小王自然成了第一批转正的新人，并且被安排到了他最向往的岗位，成功地踏出了职业生涯的第一步！

在你过去的工作中，有没有认认真真地做好过每一件小事？即便是小事，但只要是你的工作，你就要为它负责。要知道，一个微小的细节也许就改变了你人生的命运。

钢针不大，作用不小，归根结底是对待小事的态度问题。

许多人渴望成功，渴望自己的价值能够实现，但是，他们大多数时间都在苦思冥想，而不愿意从简单的小事情做起。这样，错过了好多展示自己价值的机会，也错过了许多走向成功的契机。

无数事例表明，只有将小事做好，才能有希望做大事。小事和细节往往是人们容易忽视的地方，正因为如此，能否注意到细节，把每件事情的细节都处理好就成为了成功者和失败者的区别之一。只有把小事做好了，才能真正体现你的能力，才能获得上司的器重，成就一番大事业。

既然做出承诺，就一定要做好

我们每一个人都向往成功，都憧憬事业有成时的辉煌情景，但令人遗憾的是，却很少有人能在最基本的工作中，做到百分百对工作负责，百分百对自己负责。没有这种责任感，何谈完成任务，何谈实现成长呢？

工作中承担责任，就要说到做到，上司布置了任务，你一旦接受下来，就一定交给对方一个满意的答案，这就是承担责任最基本的要求。不要以为自己不做会有人来做，也不要以为自己有一丁点儿不负责不会被人发现，不会对企业有什么影响；更不要只注意数量而不在意质量，草草地完成数量任务。记住，任何不负责任的行为，造成的苦果最终都要由自己来尝。

这是一个在美国故事书中经常出现的故事：

有一位母亲和两个女儿，母女三人相依为命，过着简朴而平静的生活。后来，母亲不幸病倒，家里的经济状况开始恶化起来。这时候，大女儿珍妮决定出去找工作，以维持家庭生计。

她听说离家不远的地方有一片森林，里面充满着幸运。她决定去碰碰运气。如人们传说的那样，一切都很幸运。当她在森林中迷失方向、饥寒交迫的时候，抬眼一看，不知不觉之中她已经来到一间小屋的门前。

一跨进门，她吃惊地缩回了脚步，因为她看到了杯盘狼藉、满地灰尘的场面。珍妮是一个喜欢干净的姑娘，等她的手一暖和过来，她就开始整理房子。她洗了盘子，整理了床，擦了地。

过一会儿，门开了，进来12个她从没见过的小矮人。他们对屋里焕

然一新的环境十分惊讶。小女孩告诉他们，这一切都是她做的。她妈妈病了，她出来找工作，想在这里歇歇脚。小矮人们非常感激。他们告诉她，他们的仙女保姆去度假了。由于她不在，房子变得又脏又乱。现在他们需要一个临时保姆。

小女孩高兴极了，她马上表示愿意当他们的临时保姆。工作生涯开始了。第二天，她早早地起床，给主人们做早餐，打扫屋子，准备晚餐，手脚勤快，工作又认真。

第三天、第四天也是如此。

到了第五天的时候，她透过厨房的窗子看到了美丽的森林风景。“对了，自从来到这里，我还没有见过白天森林的景色。出去看看吧。”小女孩对自己说道。

一切都是那么新奇。她在外面玩了整整两个小时。回到屋里的时候，太阳已经快落山了。她急急忙忙地跑过去整理床铺，洗盘子，准备晚饭。还有一件重要的事情——打扫地毯和地毯下面的灰尘。但由于时间太短，她决定不打扫地毯下面的灰尘了。“反正地毯下面没人看得见，有点灰尘也没有关系。”

一切都非常顺利，小矮人回来后，并没有发现什么。又过了一天，珍妮又跑出去玩，又没有打扫地毯下的灰尘。“我每周清理一次灰尘就可以了。”珍妮对自己说道。

又过了5天，小矮人们也没有说些什么。用过晚餐，他们聚在一起打扑克。其中有一位小矮人丢了一张牌，他们到处寻找都没有找到。这时候有一位小矮人开玩笑地说：“说不定那张牌钻到地毯下面去了。”

很不幸的是，居然有人相信他的话，他们揭开了地毯，看见了灰尘满地的地板。

结局如你所料，幸运之神不再眷顾珍妮，她丢掉了这份工作，离开森林，开始寻找下一份工作。在深深的懊悔中，她开始明白：就算机会垂青，工作机遇降临身边，也要付出责任心，百分之百地完成自己的工作。

很多人何尝不是这样呢？他们漫不经心地“建造”自己的生活，不是积极行动，而是消极应付，凡事不肯精益求精，在关键时刻不能尽最大努力。等到惊觉自己的处境时，早已深困在自己建造的“牢笼”里了。

对于任何一名员工来说，工作就意味着责任，没有责任感的员工不可能成为一名优秀的员工。对工作和自己的行为百分之百负责的员工，他们更愿意花时间去研究各种机会和可能性，他们更值得信赖，也因此能获得别人更多的尊敬。与此同时，他也获得了掌控自己命运的能力，这些将加倍补偿他为了承担百分之百责任而付出的额外努力、耐心和辛劳。

所以，任何时候，接手了一份工作，就是做出了一项承诺。承诺自己会把工作做好。只要是属于你的工作范围，你就必须负责。

认真才是实干家的“本色”

伟人曾说，世界上事最怕“认真”二字，想来的确如此。

南非的德塞公园最开始通过国际招标，确定了一家德国的设计院来负责。中标当时就有非议，对德国设计院的水平怀疑颇多。结果建成后，市民们更不满意，还觉得公园的某些地方不符合他们的审美观念。

后来南非人再建公园，就不用外国人了。20世纪70年代，南非人自己动手，修建了一个很大的公园——克克娜公园。可是没想到，两年后发生的几件事却使南非人的看法发生了惊人的变化。

在雨季到来时，克克娜公园被大水所淹，而德塞公园却没有一点雨水的痕迹。原来德国人不但为整个公园建了排水系统，还将地基垫高了两尺。这些当初人们不能理解的地方，直到大水到来才显示出自己的独特作用。

克克娜公园在举行集会时，因为公园大门过小造成了安全事故。这时人们才想到德塞公园大门的宽敞，给他们带来多少方便。而当时人们纷纷对德塞公园大门的过大给予了批评，还认为它有点傻。

炎热的夏季，克克娜公园遮阳的地方太少，所谓的凉亭子只是花架子，容纳不了多少人。而德塞公园纳凉的亭子，因为棚檐宽大，能容纳许多人。

几年后，克克娜公园的石板地磨损严重，不得不翻修。而德塞公园的石板地却坚如磐石，雨后如新。而当初因为德塞公园的石板路投资过高，南非人差点叫德方停工。当时的德国人非常固执，一定要坚持自己的做法，双方争得脸红脖子粗。当地人曾一度认为，德国人太死板、太愚笨。

现在看来，德国人是对的。德国人在设计时，考虑到了南非的方方面面，包括天气与季节，地理与环境。而南非人自己却没有顾及这些。德塞公园建完后，多少年没有变样，而克克娜公园总要修修补补，已经花掉了建德塞公园两倍的钱。为此，南非同行曾问德国同行，你们怎么会这么精明。德国人回答：“相比你们的精明，我们只是认真罢了。”

今天，德国的工业化之所以发达，很大程度上源自热尔曼民族极为认真的做事态度，德国人的认真劲在整个欧洲都是有所闻名的。与其说德国人比其他民族的人聪明，真不如说德国更认真一些。

那么，对于我们职业人来说，认真意味着什么呢？认真意味着你应该高质量地完成任务，而不是交给老板一份“半成品”；认真意味着你应该在关键的时刻出现在关键的位置上，而不是擅离职守；认真意味着你不放过每一个重要的细节，而不是差不多就可以。工作中也许少些浮躁，多些踏实和认真，我们的职场之路会轻松愉快很多。

吉姆21岁进入了一家集团公司，他被派往纽约分公司进行财务工作。在工作中，他发现分公司的财务软件与总公司之间有一些不配套的地方。这套财务软件来自一家著名的软件公司，它的强大功能不容置疑。但是，问题的确存在，尽管只是小问题，但是处理起来非常繁琐，并且不可避免地会造成一些错误。

吉姆决定完善这个软件，他请教了许多相关专业的朋友，经过几个月的努力，他达到了预期的目标。

改善后的软件被应用于财务工作中，员工反映非常好。几个月后，董事长来到纽约分公司视察，吉姆为他演示了这个软件。董事长马上发现了这套软件的优越性能。很快，这个软件便被推广到集团在全美的各个分公司。

三年后，吉姆成为了集团最年轻的分公司经理。

工作中有许多细微小事，这往往也是被大家所忽略的地方，有心的员工是不会忽视这些不起眼的小事的。在别人没有注意到的地方留心，认认真

真真地把每一个细节都尽可能做到尽善尽美。如此认真敬业的工作态度，让你无法不耀眼。

每个人在初入职场时，必然要从简单的事情做起，这时候，唯有保持低调认真，才会为自己赢得更大的空间和更多的机会。如果自己不屑于做简单的事情，而一心只想做大事，就会陷入盲目自大的陷阱，这对你的职场生涯非常不利；相反，如果你能做到认认真真的工作，干一行爱一行，不仅把自己手头的简单事做好，更要做到极致，那么时间久了，你的老板自然就会注意到你的才智，你的努力就将为你赚取更可贵的机会。

从基层上升到中层，看上去非常难，也很漫长，所以很多人希望找到捷径。但也许捷径更加难于寻找，而且捷径固然节省了时间，但也缺少了重要一环：经验。也许踏踏实实去做事是唯一的解决办法。当痛苦的过程被我们逾越之后，我们会得到更多的东西，包括职位的上升。认真做好每一件事，机会就会来找你。如果你有接受挑战的信心，就可以上升。

多考虑一下团队利益，那是你的责任

在现实生活中，许多人提倡的是：“不关自己事，一问摇头三不知，”少说话、少管闲事。我们在这里不做道德上的评价。但如果把这种心态也带入工作中的话就不太妙了。因为老板最讨厌遇到问题事不关己的员工，工作中遇到了问题，虽不属你直接负责的范畴，但和老板相关，假如事不关己高高挂，不肯考虑团队利益，那么老板也不会顾虑你的感受。

英特尔总裁安迪·葛洛夫应邀对加州大学伯克利分校毕业生发表演讲

的时候，提出以下的建议：“不管你在哪里工作，都别把自己当成员工，应该把公司看作自己的，这样你才不会成为某一次失业统计数据里头的一分子。”

工作理念决定着回报的高低，如果你的工作理念只是为别人工作或者为薪水工作、为糊口工作，那么你的态度就是松松垮垮，你的工作质量也绝不会高到哪里去，想要获得高额回报，又怎么可能？相反，如果把工作当成自己的事业，一心一意地去做，那么回报也就是时间上的问题了。

你的工作态度决定你受老板的欢迎程度，你的工作观念决定你取得成绩的高度，你的工作价值决定了你获取薪酬的额度。要想在工作中有所成就，你要学会换位思考：站在团队的角度去思考，而不仅仅从自己的角度思考问题。

小梁想买个iPod，于是上网浏览了某知名品牌的网站，并看中了一个价格为人民币1699元的新款iPod。然后他便去商场的该品牌专柜去了解，发现标价却是1999元。接待他的是一位年轻的售货员。

小梁问他：“为何你们网站上的价格是1699元，而这里的价格却是1999，是否可以优惠呢？”

售货员答道：“对不起，我们这里没有优惠，但可以送你一副名牌耳机。”

“我已经有很多耳机，如果我不要呢？”

“那我们可以优惠200元。”

“但你这样说也没有道理啊，不管怎样，你们的售价也不应该高过网站上公布的价格啊！”小梁有些激动。

“那我不知道，反正我们这里不能优惠。”售货员头也不抬。

“为什么会这样！你们经理在吗？”

“不在。”

“店长在吗？”

“也不在！”

“如果我在网站上和网友讨论这件事，对你们不是有影响吗？”

“那也没有办法，我只是个打工的！”

一句“这不关我的事，我只是个打工的”让你躲过一次麻烦，也让你失去一次改善自己品质的机会，长此以往，最后在责任与推脱的较量中败下阵来。

可是，在职场上，存有类似“我只是个打工的”心态的员工并不少见，他们往往只愿干自己分内的工作，对自认为本职工作以外的事不闻不问或极不情愿参与或承担，对工作缺乏最起码的热爱和责任感。

所以，几乎在每家公司，都时常可以听到这样的对话：

经理：“小赵，这项工作你做一下吧。”

小赵：“我不做，这不该我做，再说我也不会。”

经理：“不会可以学嘛，艺不压身呀。”

小赵：“我可不学，学会后还不总要我干，我才不找这麻烦。”

估计在你的团队，这样的话也能听到。每个员工都有自己的岗位，按岗位拿工资做分内的事天经地义，但公司分工再细，岗位与岗位之间有时也会有模糊地带，部门间也会有缝隙，这部分额外的工作谁来做呢？个人如果想要发展，向上升到更高的职位或将来干脆自己当老板就不能只局限

于做分内的工作。假如你是经理或老板，你是提拔一个主动完成一些没人愿意干的棘手工作，自觉帮助本部门及整个公司做事的员工呢还是提拔一个事不关己高高挂起不愿多出一分力气的员工呢？公道自在人心。

“事不关己，高高挂起”的实质是个人责任心的模糊，他们往往对不关自己职责的事务熟视无睹。看到有人私自拿走公司的物品，装作什么也没发生；遇到顾客上门投诉，为图省事，一句“这不关我的事，我只是个打工的”应付过去。

有人会想：凭什么我要管那些责任范围之外的事，这不明摆着让我吃亏受剥削嘛。可是他们不明白：一个人想要摆脱受制于人的命运创建自己的事业，刚开始多干少说、吃点小亏是不可避免的。我们无法想象一个只会抱怨不愿多学、多干的人将来会飞黄腾达。西方有句谚语说得好：上帝只帮助那些自己努力的人。那么，你愿意遇事努力担负起应尽的责任，多考虑一下团队利益吗？

别逃避，承认“我错了”意义重大

工作场合，你是否经常听到有人在问“这是谁的错”呢？

即便这种话不是每天都能听到，你也会看到许多人在抵赖狡辩，或者为了推卸责任而指责别人，也许你会发现，你自己也有这种习惯呢。

不管是生活还是工作，很少有事情是尽善尽美的。每一天，你都会遇到麻烦。有时你就会想：“为什么倒霉的又是我呢？”你犯了错误、判断失误、记错事情、受人干扰分了心……你没办法做到无所不知，因而有时

会在常识方面有所欠缺。

诚然，有许多在所难免的错误可以澄清、解释并改正。但是，人们有时还会故意捣乱，然后再编造借口或寻找漏洞以逃脱惩罚。如果指责无关痛痒，人们就不必为那些小小的失误或错误行为解释开脱了。

但是，指责往往会引起不快和惩罚。为了避免这些不快与惩罚，许多人想尽办法逃避责任，比如转移批评、推卸责任、文过饰非，等等。“免罪”理论可以帮助我们理解常见的逃避责任的行为的深层原因。

免罪理论的内容如下：避免或逃脱惩罚是人类的一种强烈本能。多数人在“有利”与“不利”两种形势的抉择中都会选择趋吉避凶。通过各种“免罪”行为，人们可以暂时逃脱惩罚，保持良好的自身形象。

现在，让我们看一些逃避责任的伎俩，并分析其内在含义：

“这不是我的错。”这是一种全盘否认。否认是人们在逃避责任时的常用手段。当人们乞求宽恕时，这种精心编造的借口经常会脱口而出。

“我不是故意的。”这是一种请求宽恕的说法。通过表白自己并无恶意而推卸掉部分责任。

“没有人不让我这样做。”表明此人想凭借装傻蒙混过关。

“这不是我干的。”是最直接的否认。

“本来不会这样的，都怪……”是凭借扩大责任范围推卸自身责任。

找借口逃避责任的人往往都能侥幸逃脱。他们因逃避或拖延了自身错误的社会后果而自鸣得意。这种心理强化使得这些借口得到了广泛使用。这类“免罪”的借口经常能够获得部分或完全的成功，否则，人们就不会使用这种手段了。

为了免受谴责，多数人都会选择欺骗手段，尤其是当他们是明知故犯的时候。这就是所谓“罪与罚两面性理论”的中心内容，而这个论断又揭示了这一理论的另一方面。当你明知故犯一个错误时，除了编造一个敷衍他人的借口之外，有时你会给自己找出另外一个理由。

玛丽没有按时完成小组工作计划中自己那一部分任务，她给自己的理由是她需要时间进入状态。而当同事们问起她延误的原因时，她却对他们说自己生病了。

人们在逃避指责时，经常会含糊其辞、或者故意隐瞒关键问题、或者干脆靠撒谎来逃脱批评与惩罚。

比如说，工作拖拉的人多半不会轻易承认：“我的报告交得迟是因为我不喜欢干烦人的工作。我才不在乎我的延误会不会对别人造成影响呢。我偷懒的时候，从来是只图自己舒服的。”相反，他们常常会说：“我家里出了一些事情。”或是其他一些夸大其词的谎言。

编造借口可以博取同情。一旦赢得了同情，那些工作拖拉的人们就能免受惩罚并因此自鸣得意。但是，随着编造借口逐渐习惯成自然，撒谎的技巧渐趋熟练，你也就积习难改了。养成为逃避公正的谴责而撒谎的习惯，等于做出了一个危险的选择。踏上这条不归路，你就很难再有其他的选择了。如果你对事态的发展真的无能为力，大多数明白事理的人是不会苛责你的。只有当一个人明知故犯并造成恶果时，人们才会对他进行谴责。

如果你辜负了同事的信任，继而若无其事地对他们撒谎，你们之间的关系就会遭到毁灭性的破坏。为了免受应得的责备，有些人会掩盖真相、

敷衍搪塞、编造借口、无中生有、言不对题或者真真假假，闪烁其词。这些欺骗伎俩并非总能奏效，但是其目的却已昭然若揭：不过是想方设法逃避谴责与惩罚罢了。承认“我错了”意义非常重大。因为人人都难免犯错，所以大多数人都能原谅别人的过失。勇于承认自己的错误可以提高一个人的信誉，并且有助于自我完善。

人生在世，孰能无过？从你出生时起，你就在与周围的世界产生积极的互动。环境对你产生影响，但是你往往更会对周围的事物产生影响。你能够在众多选择中做出自己的决定，这就是所谓“自由意志”。这说明你拥有主宰自身行为的能力，因而完全能够对周围环境产生影响。

如果是这样，你就应该为自己的行为负责。你做出决定，就理应承受相应的责备与赞扬。但是有时，人们在做决定时确实会受到种种客观情况的干扰：比如信息不通、缺乏常识、时间紧迫或者精神不够集中，等等。所幸人类具有创造力，因此你有办法逃避应当承担的责任。当然，如果你真是无辜的，你经常能够通过事实、证据和逻辑驳斥对你的指责。但是，如果你真的有责任，就应该接受别人的责备。虽然这个过程不会很愉快，但可以帮助你提高自己的责任感。如果人们因为觉得无能为力而什么都不做，同时还指责他人该为自己的惨况负责，他们就永远无法进步。

不要做一个使小聪明的笨人

通常情况下，使小聪明往往会给我们带来“好处”，比如分得更多利益、让工作任务更轻松等，但是，假如你还有梦想，假如你不想这一生

得过且过，眼光就要放得更加长远一点，看到自己的发展前途，看到自己未来的事业。因为我们踏实的工作，可以学到知识、经验、能力和技巧，这些无疑都是奠定未来事业的坚实基础。那么，即使现在我们看起来很吃亏、很傻，得到的不过是区区一点金钱而已，但真正收获的，却是长久的事业硕果。相反，假如经常使小聪明，却会尝到大苦头。

有一群孩子都想当天使。上帝知道后，一天来到了他们面前，发给每个孩子一盏烛台，并告诉他们，只要每天把烛台擦干净，就可以成为天使，然后就走了。

可想而知，这些孩子个个都很努力，每天擦烛台数遍，一个比一个擦得亮。但是过了很长时间，上帝也不来检查一下。渐渐地有些孩子每天就减少了擦烛台的次数，一天擦几次变成了一天擦一次，以后又变成了几天擦一次，再到后来，大家基本上就都不擦了，烛台上落满了灰尘。其中有一个小孩显得似乎有些愚笨，他不管别人怎么做，每天都把烛台擦得锃亮，因为上帝说了，把烛台擦干净就可以当天使。

有些“聪明”的孩子就开始嘲笑他，说他是“白痴”、“弱智”，上帝又不来看，擦得那么亮又有何用？但他不听这些，每天依然如故擦烛台数遍。又过了很长时间，有一天上帝突然来了，看到除了一盏烛台很亮之外，其他所有的烛台都落满了灰尘。于是这个有点儿“愚笨”的小孩当上了天使。

所以，有时候，“愚笨”是聪明的表现，而看似“聪明”的举止却是最愚蠢的行为。

耍小聪明表现方式有很多，一些中国人在国外的表现就是其中的典型：

有位在法国的中国留学生，使“小聪明”钻电话公司的漏洞。法国大小城市的公共电话亭均注明：“本公用电话号码为××××××××”，大概是为了方便没有足够零钱或电话卡余额即将用完的用户，以便告诉对方可以拨号过来继续通话。我们这位聪明人，记下公用电话亭的号码以后，通知国内的亲友约好时间打“对方付款”电话。等交换台电话小姐接通电话问，可否接“付款”电话时，早已等在电话亭旁的他当然一口答应，打完电话后扬长而去。如此一而再，再而三，终于有一天被如梦初醒的电话公司捉住，小伙子的前程也因此蒙上了阴影。

这些人会不会觉得自己很聪明，比别人聪明呢？做人没有基本的准则，只考虑眼前的利益，还自以为是地觉得别人都比他傻。这样目光短浅的人不会成功。

做人还是脚踏实地的好，千万别耍小聪明，不然只会搬起石头砸自己的脚。

某招聘现场，某公司正对十余位求职者进行最后一轮面试：

“你觉得自己有什么缺点？”主考官突然问其中一位求职者。

“我工作过于投入，人家都说我是工作狂。”他不加思考便脱口而出。

主考官笑了笑：“工作投入可是优点啊，你说说你的缺点吧。”

这位求职者并没有察觉考官态度上的细微变化，颇为自得地喋喋不休：“我是个急性子，为人古板，又好坚持原则，所以易得罪人。另外，

我还……”

考官“嘿”了声，脸呈不悦，手一挥，终止了问话。

这位先生的求职结果不言自明。有谁会喜欢一个自作聪明、玩滑头的人？

他以为抓住一切机会来展现自己优点就可以打动考官？可是没有人喜欢你自作聪明，要弄心眼。“把优点故意说成缺点”，虚伪地掩饰自己，只会惹人反感。

工作中，不要耍小聪明，老板和同事的眼睛都是雪亮的。爱耍小聪明、爱占便宜的人总想占便宜：占他人的便宜，占合作伙伴的便宜，占规则的便宜……结果是，他们把自己的活动空间搞得越来越狭小，这正是“聪明反被聪明误”。这些所谓的“聪明人”往往为了眼前的一点蝇头小利失去了长远的利益，他们才是不折不扣的笨人。

成为解决工作问题的专家

一根生了锈的大铁钉被丢弃在工厂的入口处。员工们从其旁边进进出出，一共可以有下列几种情形：

第一种员工，视若无睹，抬脚横跨而过；

第二种员工，看到了铁钉，也警觉到它可能产生的危险，不过他们的行为又可能出现三种不同的类型：第一类心想别人会捡起来，不用自己多事，只要自己小心，实在不必庸人自扰，于是视若无睹，改道而行；第二类会认为自己现在太忙，还有很多事情需要解决，等办完事后再来处理那

根铁钉；第三类则抱着谨慎小心、事不宜迟的态度，马上弯腰捡起并妥善处置。

你当然知道哪类员工的做法正确，但事情发生在你身上时，你能成为解决问题的专家吗？有些事情并不需要很费力就能完成。只是很多人不去做罢了。

乔治是主管过磅称重的小职员，到这家钢铁公司工作还不到一个月，就发现很多的矿石并没有完全充分的冶炼，一些矿石中还有残留没有被冶炼好的铁。如果这样下去的话，公司不是会有很大的损失吗？

于是，他找到了负责这项工作的工人，跟他说明了问题，这位工人说：“如果技术有了问题，工程师一定会跟我说，现在还没有哪一位工程师跟我说明这个问题，说明现在没有问题。”

乔治又找到了负责技术的工程师，对工程师说明了他看到的问题。工程师很自信地说我们的技术是世界一流的，怎么可能会有这样问题。工程师并没有把他说的看成一个很大的问题，还暗自认为，一个刚刚毕业的大学生，能明白多少，不会是因为想博得别人的好感而表现自己吧。

但是乔治认为这是个很大的问题，于是拿着没有冶炼好的矿石找到了公司负责技术的总工程师，他说：“先生，我认为这是一块没有冶炼好的矿石，你认为呢？”

总工程师看了一眼，说：“没错，年轻人你说得对。哪里来的矿石？”

乔治说：“我们公司的。”

“怎么会，我们公司的技术是一流的，怎么可能会有这样的问题？”

总工程师很诧异。

“工程师也这么说，但事实确实如此。”乔治坚持道。

“看来是出问题了。怎么没有人向我反映？”总工程师有些发火了。

总工程师召集负责技术的工程师来到车间，果然发现了一些冶炼并不充分的矿石。经过检查发现，原来是监测机器的某个零部件出现了问题，才导致了冶炼的不充分。

公司的总经理知道了这件事后，不但奖励了乔治，而且还晋升乔治为负责技术监督的工程师。总经理不无感慨地说：“我们公司并不缺少工程师，但缺少的是负责任的工程师，这么多工程师就没有一个人发现问题，并且有人提出了问题，他们还不以为然，对于一个企业来讲，人才是重要的，但是更重要的是真正有责任心的人才。”

乔治能获得工作之后的第一步成功，就是来自于他具有强烈的责任心，处处为公司的利益着想，这种源于责任感的执着给他带来了机遇。

一个有责任感的员工，不仅仅要完成他自己分内的工作，而且他会时时刻刻为企业着想。比如，他发现公司的员工最近一段时间工作效率比较低，或者他听到一些顾客对目前公司员工服务的抱怨，他就把自己的想法和如何改善的方案写出来投到员工信箱中，为管理者改善管理提供一些参考。

一名真正有责任感的领导者会非常感激这样的员工，而且他会很欣慰，因为他的员工能够如此关爱自己的企业，关注着企业的发展，他也会为这样的员工感到骄傲，也只有这样的员工才能够得到企业的信任。

一家公司的内部报纸开辟了这样一个专栏，叫做“回音壁”，目的

就是让员工把他们自己看到的、感受到的有关企业的方方面面写出来，无论是批评还是建议，只要是真实的就可以，并对这样的员工给予表扬和奖励。因为管理者相信，员工是最能感受到企业细节的人，他们这么做，就是想让员工说出对企业的真实声音。他们这么做，极大地调动了员工的能动性，充分发挥了员工的积极性。他们不仅很好地完成了自己的本职工作，而且做了很多额外的工作。

如果你兼有责任和忠诚两种信念，那么不仅会勇于承担自己份内的责任，还会乐意挑起实现公司远景的责任。而你的责任和忠诚最大回报就是，你被赋予更大的责任和使命。因为，只有这样的员工才能真正值得信任，才能真正担当起企业赋予他的责任。

Chapter 6

第六章 实干的关键——抓细节

让我们借用英国诗人王尔德的句式吧：我可以忽视一切，除了细节。

假如重视细节，用心把每一个细节做好，细节就成了天使，给你带来意想不到的收获，令你无比快乐。相反，如果忽视细节，或者对待细节粗心大意，细节就成了魔鬼，令你一事无成甚至一败涂地。

竞争时代，要善打“针尖上的擂台赛”

时至今日，随着社会分工越来越细，专业化程度越来越高，要求精细化管理和生活的时代已经来临了，细节决定成败的观念和重要性也越来越受到企业界的重视。所以，每一家有野心的公司，每一个有梦想的人，都要善于打“针尖上的擂台赛”。

托尔斯泰曾说：“一个人的价值不是以数量而是以深度来衡量的，成功者的共同特征就是，能做好小事情，能抓住生活中的一些细节。”不论什么事，实际上都是由一些细节组成的。综观古今中外许多企业家的成功

之道，其之所以能有杰出的成就，主要原因就是管理阶层始终把细节的竞争贯彻于整个产品开发的始终。

一位工程师出差回来后，不断向他的同事们推荐一家旅馆。事情是这样的：他在这家旅馆里住宿，因为睡觉习惯将枕头垫得高一些，便将另一床铺上的枕头拿到自己的床上。让人意外的是，第二天晚上他的床上就多了个枕头。不曾谋面的服务员仅凭一只枕头就判断出了客人的习惯喜好，并且做得如此周到而不动声色。

在迪斯尼乐园，一位游客问正在扫地的清洁工那里有冰水？这名清洁工无法停下手中的工作，就指引游客到对面的饮水机。游客一转身，这名清洁工看到饮水机旁边正好站了一名服务员，于是用无线电对讲机通知对方，等到那名游客走到饮水机前时，服务员已经端着一个纸杯迎上来说：“您想要杯冰水，是吗？”游客惊讶得说不出话来。

一个枕头、一杯冰水，体现出来的是商家体贴入微的服务，不能小看这种细节的魅力，它能使顾客产生好感，这种好感就能形成一种“消费情结”，许许多多人的这种“消费情结”就是一种资源，构筑起来的就是一个巨大的消费市场。所以，这些看似不起眼的细节，往往就是一些企业和商家的制胜法宝。

这是一个细节制胜的时代。国际名牌POLO皮包凭着“一英寸之间一定缝满八针”的细致规格，20多年立于不败之地；德国西门子2118手机靠着附加一个小小的F4彩壳而使自己也像F4一样成了万人迷……而在类似的以细节取胜的经营之法也逐渐地涌入我们的视野，例如：饭馆在餐厅里准备了若干“baby椅”，专供儿童使用；客人吃完螃蟹后滚烫的姜茶便端送

到手；商场在晚上关门后会放送诸如《回家》之类的音乐，让客人在萨克斯的情调中把轻松带回家……

迪斯尼的一项调查发现，平均每天大约有2万游人将车钥匙反锁在车里。于是迪斯尼公司雇用了大量的巡游员，专门在公园的停车场帮助那些将钥匙锁在车里的游客打开车门——这一切，无须给锁匠打电话，无须等候，也不用付费。这一细节服务为迪斯尼公司带来了更多的顾客。

管理大师韦尔奇在GE公司20年的管理实践中身体力行的一些细节做法令人敬佩。这些细节包括：亲自封好手写“便条”交给基层经理人甚至普通员工，能叫出1000多位通用电气管理人员的名字，亲自接见申请担任通用电气500个高级职位的员工，等等。

这是一个细节制胜的时代。公司要想成就卓越，对于细节必须精益求精。微软公司之所以会投入几亿美元来改进开发每一个新版本，就是要确保每一个细节都不出现纰漏，不给竞争者以可乘之机。对于细节的注意，使得微软的产品几近完美，从而确定了其在竞争中的优势地位。

大到企业，小到个人，细节都是决定成功的关键。一个企业，如果能把握好运营中的细节，做到尽善尽美，那么企业一定会越来越强大；同样的，如果一个人在实现梦想的道路上，注重细节的实现，把关键的细节做到做好，那么他离成功会越来越近。在通往成功的路上，往往一个细节就会成为你的致命弱点，一旦这个细节出现了问题，整个过程就会功亏一篑。

看不到细节，或者不把细节当回事的人，对工作缺乏认真的态度，对事情只能是敷衍了事。这种人无法把工作当作一种乐趣，而只是当作一种不得不受的苦役，因而在工作中缺乏工作热情。他们只能永远做别人分配

给他们做的工作，甚至即便这样也不能把事情做好。而考虑到细节、注重细节的人，不仅认真对待工作，将小事做细，而且注重在做事的细节中找到机会，从而使自己走上成功之路。

小细节造就完美的执行力

细节造就完美的执行力，我们追求细节有多深入、多执着，执行力就会有多好。重视细节正是为了解决执行的完美问题。细节决定成败，细节成就执行的完美。

虽然世上不可能有真正的完美，但应该有一个追求完美的心态，并将其作为工作习惯。目前，很多企业虽然有远大的目标，但在具体实施时，由于缺乏对完美的执着追求，事事以为“差不多”便可，结果是：由于执行的偏差，导致许多“差不多的计划”到最后一个环节时已经变得面目全非。

企业经常面对的是看似琐碎、简单的事情，却最容易忽略这些事情。其实，无论企业也好，个人也好，无论有怎样辉煌的目标，但如果在每一个环节连接上，每一个细节处理上不能够到位，都会被搁浅，而导致最终的失败。“大处着眼，小处着手”，在细节上较量，才能达到管理的最高境界。

沃尔玛是世界零售第一巨头，他们对服务细节的完美追求让人瞩目。

就拿员工微笑的标准来说，沃尔玛规定，员工要对3米以内的顾客微笑，甚至还有个量化的标准：“微笑时要露出8颗牙”。为提高服务水

平，还规定员工回答顾客提问时，永远不要说“不知道”。沃尔玛曾经以天天平价著称，但今天我们真正去买它的东西时发现其实也便宜不了多少，今日强大的沃尔玛帝国的成功，就是因为它注重了一些人为的小事和细节。

企业只有在细节上不断磨炼，才能使产品更贴近消费者，更人性化，更有人情味。以戴尔为例，直销、低成本、供应链管理是其制胜的法宝。但它却难以复制，戴尔管理模式难以复制的根源在于细节管理上。比如戴尔公司在每个媒体上所刊登的电话都不同，目的在于要从电话打入量上，来检验媒体的传播率，从而选择在那些最有效的媒体上进行持续广告刊登。再如公司内部的每条记录都包括四项以上的数字，这些数字使戴尔的成本降得不能再降。这些精细化管理，是戴尔能够在极短的时间内从一家默默无闻的小公司成长为IT界巨擘的主要原因。

丰田汽车公司的社长曾经说过：“丰田汽车最为艰巨的工作，不是汽车的研发与技术的创新，而是在生产流程中技术工人对一根绳索不高不矮，不偏不倚，没有任何偏差的摆放和操作。”丰田的品质保证就在于细节上。丰田汽车构造、性能跟美国同型的汽车几乎是一样的。可是丰田汽车在世界上却是销量第一的，原因是它比其他同类汽车的密封系数高1%，省油1%，噪声小1%。可能许多人认为实际上没差多少，但这就是距离。正是因为这么一点点距离，1%的距离，从而就有了成功与失败的反差。所以，千万不要小看细节的作用。

可以说，未来市场的竞争将是细节的竞争，企业只有注意细节管理，在每一个细节上都用足工夫，才能使企业和产品充满活力、青春。

在美国最大的百货公司——梅西的瓷器部，摆放着来自世界各地的瓷器，有英国、法国、意大利的舶来品，也有美国本土烧制的。日用瓷多数走精细之路，西食具、茶具烧制得十分精美，拿在手中细看，你简直找不到一丝缺陷。当然价格也不菲。但在这里竟然找不到一只来自瓷器之乡——中国的产品。为什么呢？

原因之一：“精美上不去、拙朴不到家”。国际上流行的日用瓷器要么走精美之路——美轮美奂，找不到一丝缺憾（如英国瓷）。要么走古朴、天然之路，设计讲究天人合一的效果，如一些日本瓷。与他们的产品相比，我们市场上出售的国产瓷往往是件“半吊子”。

原因之二：“工艺不够美，质量不够精”。举一个最简单的例子，你在市场上买一只日本生产的碗，摸一摸它的底部是光滑如丝的。而你买一只中国碗，它的底部十有八九是粗糙的。就是这么一点小小的差别，使中国瓷失去了国际市场，也正在失去国内市场。

成与败就差在细节上，有时并不是差很远，更多时候就只差那么一点，甚至近在咫尺，绝对能看得见、摸得着。不过，就是这一点，却是要经过非凡的努力，要靠智慧和勤奋才能获得。对未来有期许、对梦想有追求的你，愿意看见这些细节吗？

藏在细节中的恶魔

德罗是20世纪世界四位最伟大的建筑师之一，在被要求用一句话来描述他成功的原因时，他只说了六个字“魔鬼在细节中”。他反复强调的

是，不管你的建筑设计方案如何恢弘大气，如果对细节的把握不到位，就不能称之为一件好作品。细节的准确、生动可以成就一件伟大的作品，细节的疏忽会毁坏一个宏伟的规划。

其实不仅建筑设计如此，做任何事情都如此，细节可以成就完美的执行力，也可以让你的一切辛苦都毁于一旦。

现实中，很多事情都是因为“细节”的失察而导致满盘皆输，前功尽弃。中国话里也有所谓“千里之堤，毁于蚁穴”之说，大概也是这个意思。所以，人们做事情，不仅要在大的方面下工夫，还要“当心细节中的魔鬼”。

为什么细节会成为魔鬼的栖身之地呢？因为人们在工作和生活中，经常忽略了细节的存在，从而使魔鬼有机可乘。

在红绿灯由绿灯转为红灯的一瞬间，一名轿车司机抢冲路口，恰好就有一辆摩托车在这瞬间启动，斜刺冲来。轿车毫不留情地将摩托车压在车轮下，而将骑摩托车的人抛向空中……

结局不用说了。这起惨烈的车祸又给我们上了一节有关细节的大课。交警经过调查得出结论：轿车司机抢道违章，但这时采取措施还能控制局面，坏就坏在司机穿的是一双拖鞋，在危急时刻，他本能地踩了刹车，但柔软的鞋底没有将力量及时传递到刹车阀上。于是，悲剧发生了，魔鬼出现了——它竟然藏在柔软的鞋底里。

魔鬼的本来面目是血腥的、狰狞的，但它表现出来的状态往往是和善的、柔软的。于是，人们就麻痹了、大意了，充耳不闻，视而不见。在人们猝不及防的某个瞬间，它露出了本来面目。

永远不要忽视细节的力量，往往一件微不足道的细节就能让你的生命发生转折，因为从细节中，人们能够发现一个人的做人态度，人们也往往通过一个细节形成对某人不好的看法，也可能通过一个细节改善对某人的看法，而这些细节往往能改变人的一生。

每一个成功的人，都是注重细节的，因为，他们明白，一个小小的细节，往往成为决胜的关键，所以，聪明的人，不会让自己在细节上出错，因为更为复杂的问题都能解决，就因为自己的疏忽，而被一个细节搞砸所有的事，岂不是很痛惜的事情吗？

一位名叫爱德华·莫非的空军上尉工程师，认为他的某位同事是个倒霉蛋，不经意地说了句玩笑话：“如果有件事情可能被弄糟，那你肯定就会把它弄糟。”果不其然，这位负责装配仪器的同事，在一项检测人体对加速的承受能力的实验中，把一套16件“加速表”统统都装错了，验证了莫非的这句玩笑话。

短短几个月内，这件事和这句笑话迅速在空军内部广泛流传，随后在美国迅速流传，并扩散到世界各地。在流传扩散的过程中，这句笑话逐渐失去它原有的局限性，演变成各种各样的形式，其中一个最通行的形式是：“如果坏事有可能发生，不管这种可能性多么小，它总会发生，并引起最大可能的损失。”1958年“莫非定律”的条目，被收入《韦氏大字典》。

细心人还会在生活中发现其他许许多多莫非定律的身影，莫非定律看上去非常简单，但却蕴含着深刻的道理。它忠告人们：我们做事情时，要考虑到各方面，往往一个小小的疏漏，就让我们前功尽弃，所以，一定

要把握好细节，决不能让一个细节成为我们前进路上的障碍。

我们很多人不缺少智慧、也不缺少勤劳，最缺少的就是做好细节的精神。所以我们一定要记得，不要忽略每一个细节。也许，影响全局的往往就是这些细微之处。任何麻痹大意和对细节的忽视都会带来难以想象的后果。细节的准确、生动可以成就一件伟大的作品，细节的疏忽则会毁坏一个宏伟的计划。

考虑到细节、注重细节的人，不仅认真对待工作，将小事做细，而且注重在做事的细节中找到机会，从而使自己走上成功之路。所以在工作中，我们要学会把握好工作的重点，把重心落实在决定工作成败的细节之上，这样你获得成功的机会就会大大增加。

把平凡的事情做到不平凡

“什么叫做不简单？能够把简单的事情天天做好，就是不简单；什么叫做不容易？大家公认的、非常容易的事情。非常认真地做好它，就是不容易。”这是海尔集团总裁张瑞敏的精彩语录。这句话，相信对每一个人都有极其深刻的意义。

这是一个不断改革的时代，这是一个充满竞争的年代，这也是一个日益浮躁的年代。越来越多的人不甘平凡，常常想要做出一些不平凡的业绩，也时常抱怨单位不给他们一个施展才能的机会，使他们无法取得成功。

的确，在这个充满物欲的年代，每个人都渴望成功，每个人都希望

得到自己想要的一切。然而，成功却并不是一件容易的事情，想要得到就必须付出。尽管“把简单的事情做到极致”、“干一行就要干到最好”只是几句简单的话，可是要真正做到却不容易，其间的艰辛只有当事者最清楚。

那些抱怨没有得到更好机遇的人们，他们真的在自己的岗位上干得很出色？是否也像故事的主人公那样把简单的事情做到了极致，是否也像他一样十几年如一日，兢兢业业地在一个岗位上坚守，把工作干到了最好。尽管我们的现代企业需要各种各样的人才，但是能够把平凡的事情做到极致的人，到哪里都会受欢迎。

美国国务卿鲍威尔是牙买加人，他的第一份工作是在一家大公司当清洁工，因为牙买加人在这种公司里只有一个工作可以做，那就是清洁工。鲍威尔把这份工作干得有声有色、有滋有味，没多久，他就找到了一种拖地板的姿势，既能把地板拖得又快又好，人还不容易累。鲍威尔的认真和用心被公司的老板发现了，观察了一段时间后，老板断定鲍威尔能够成就更大的事业，于是很快破例对他进行了提升。清洁工的工作让鲍威尔获得了一个宝贵的人生经验：认真做好每一件事，将其做到极致。以这样的经验和努力，鲍威尔最终获得了属于自己的成功和荣誉。

以平凡的小事成就大业的例子比比皆是。有一个名叫源太郎的日本人，凭借擦鞋成就了自己辉煌的人生。多年前，在化工厂工作的源太郎失业了。一个偶然的机会，他从一位美国军官那里学会了擦皮鞋，他很快就迷上了这种工作：只要听说哪里有好的鞋匠，他就千方百计地赶去请教、虚心学习。

日子一天天过去，源太郎的技艺越来越精。他的擦鞋方法别具一格：不用鞋刷，而用木棉布绕在右手食指和中指上代替，鞋油也自行调制。那些早已失去光泽的旧皮鞋，经他匠心独运地一番擦拭，无不焕然一新，光可鉴人，而且光泽持久。更令人惊讶的是，源太郎与人擦肩而过时，便能知道对方穿何种鞋；从鞋的磨损部位和程度，他便可以说出这人的健康和生活习惯。

源太郎的精湛技艺打动了东京一家名叫“凯比特东急”的四星级饭店，他们将源太郎请到饭店，专门为饭店的顾客擦鞋。自从源太郎来到“凯比特东急”之后，演艺界的各路明星一到东京便非“凯比特东急”不住；一向挑剔苛刻的明星们对此情有独钟的原因非常简单，就是享受一下该店擦鞋的“五星级服务”。当他们穿着焕然一新的皮鞋翩然而去时，他们的心中深深地刻下了源太郎的名字。源太郎炉火纯青的技艺、一丝不苟的精神和非同凡响的效果，为他赢得了众多顾客的青睐。他的老主顾已经遍布世界各地。

什么是奇迹？无非是一点一滴的积累，循序渐进，不休不止，把简单的事情做到极致就是奇迹。

可是，“简单的事”历来都是我们这些人不屑一顾的，我们希望能够干“大事情”。可是我们有几个干成功了的呢？一对大学生夫妇不甘平凡，在离开企业到沿海城市打拼一年多，却一无所获地回到原单位向总经理写信，希望能够再次回到原单位工作的事情。你可以想象得到他们在离开时的踌躇满志，也可以想象最终一无所获的尴尬。因为直到现在，仍然不乏不甘平凡的人正在重复他们的故事。

我们中的许多人都雄心勃勃、胸怀高远、踌躇满志，但不幸的是，每一项工作都是由一些平凡而琐碎的小事构成的，如果没有认真做好每件事的心态，就很容易陷入困惑和迷茫。

其实，没有一件小事是值得轻视的，记住比尔·盖茨的告诫吧：“千万不要忽视小事，像烙牛肉饼这样的小事并不有损你的尊严。你的祖父母对烙牛肉饼有着不同的定义：他们称它为机遇。”

做细就是成功，为何舍易求难

人们常常抱怨生活平淡得如白开水，自己面对的都是一些小事、杂事，没有施展才能的机会。的确，日常生活中很少发生惊天动地的事情。可是，平平淡淡才是真，细微之处见精神，伟大的事业也许就蕴藏在这些“微不足道”的小事之中。把很多细节做好了，就已经是一种成功了。

一个女孩在接到面试通知单那天，提早到了面试地点。那是一栋摩天大楼，当时正是上班打卡的时间，进电梯时，急着上班的男男女女挤进狭小的电梯里。她正要挤进剩下的最后一个空间时，发现后面有位穿夹克的老先生，她知道，很多公司只要迟到一分钟，就会扣薪水，反正自己也不怎么急，于是把空位挪了出来，说：“您请。”谁知，就这个小动作，让她意外地击败不少来自名牌大学的应聘者，在这家大型广告公司找到了工作。因为那位老先生正是该公司的董事长。

每天早晨上班，她只要看到老板或同事，一定会说“您好”或“您早”。当人事部经理空缺，一堆人运用关系抢破头时，不太引人注意的

“您好”小姐却被选中。老板自有他的道理，他说管人事，就是要有好人缘，心高气傲的高学历员工，无法服人，而太善于争权夺利的，对公司是弊多于利，“您好”小姐每天能微笑主动开口，表明此人EQ很高，这个工作正适合她。

很多事情看起来只是一些微不足道、不值一提的小事，但是往往是这样的小事更能反映出一个人的做事态度，当别人不能踏实地完成这样的小事的时候，你做到了，并且做得很好，无疑是给自己赢得了更高的分数。

如果上面那个故事不能说服你，我们来看下面这个故事吧，也许会让你有所触动：

“有天我去邮局时，经过一辆货车。那辆车属于一家给大型商店设计图纸的公司。我通常不会注意到这种车，但这一次，我却忍不住停下来。那是一辆闪亮的奔驰货车，车身上没有一个泥点，玻璃上也没有一点瑕疵。车的侧面是公司的标识。那是多么出色的标识啊！色彩鲜明、颇具创意，普通行人都禁不住驻足观看。实际上，我当时觉得那根本不是一个标识，而是一件艺术品！

“然而，它却有个缺陷：公司的名字写在车身上，却没有联系电话，甚至连名字也起得平淡无奇。尽管这辆货车外观奇巧，但那家公司的名字却平淡得让我拒绝记住它。

“我知道有另外两家公司需要这家公司的服务，于是我敲了敲司机旁边的车窗，想索取一张名片。我问：‘打扰一下，您能给我一张名片吗？’司机却说：‘对不起，他们没给我名片，我只是个司机。’‘好，那您能不能给我留下贵公司的电话号码和联系人姓名呢？’这位司机很想

帮助我，可是却无能为力，因为他的车上没有纸笔。三分钟以后，我忽然想起他可以打电话把我的情况告诉公司总部，可是已经太晚了。那辆货车已经开走了，我也忘记了那家公司的名字。就这样，那家公司的两个利润相当丰厚的生意机会在一瞬间消失了。

“于是我想，其实那家公司可以不花一分钱做广告就能扩展业务的。他们可以先训练每个接触客户的一线员工抓住随时出现的商机。那些员工（比如这个司机）至少每周要穿着公司制服在人群中穿梭四十个小时。他们应该总是穿着崭新的制服，衬衫背面写着：‘如果您需要联系我们，请向我索取电话号码。我们将向您提供出色的服务。’公司应该在货车上放一些宣传册和名片，每次货车离开总部前都要检查是否带了这些宣传品。公司以这种方式获得业务机会后，不但销售部应该和该客户进行联系，最初见到该客户的那位员工也应该在第一时间和客户联系。”

你瞧，我们的人生道路就是成千上万个细节时刻的集合，如果你能注意到每一个细节并把它做好，相信你一定会取得超乎寻常的业绩。

认真地做自己的事情，于细微之处发现不寻常，于是就开启了成功的闸门。认真负责地对待自己的工作，在别人都厌烦了的时候，能够平静心态继续安之若素，是一种难能可贵的精神。而这种精神，就是成功者的必修课。

别让侥幸心理毁了你

有只饥饿的乌鸦四处觅食，看见一条毒蛇正熟睡在温暖的阳光下，它

有些犹豫：这是很好的美食，但若想饱餐一顿却有些危险。这时，饥肠辘辘的肚子在不停地催促着乌鸦，于是它不再犹疑，猛扑下去抓住了蛇。惊醒的蛇回过头来，狠狠地咬了乌鸦一口。乌鸦中了蛇毒，临死时说：“我真不幸。虽然找到了可口的食物，却丢掉了性命。”正应了“人为财死，鸟为食亡”那句话。乌鸦在美食的诱惑下，选择了冒险的行为，而在冒险行为的背后，侥幸心理才是真正的始作俑者。

我们常听到“不要心存侥幸”这样的忠告，而现实生活中，在侥幸心理支配下做事情的现象却时有发生。

所谓侥幸心理，实际上是一种投机与冒险，它的产生一般有以下几个原因：意识动机。乌鸦抓蛇就是一个典型。饥饿是当时乌鸦的主要生理状态。它需要马上找到食物，强烈进食需求促成了它的冒险行为。如果它当时并不是很饿，那它不会轻易去碰那条有毒的蛇。

二是从众的结果。生活中很多人的侥幸心理都是与旁人的行为息息相关的。有人闯红灯，实际上就是因为周围的人都在闯，人们的违规行为降低了他自己对规则的遵守与对危险的认识。可见，从众也会诱发人的侥幸心理，侥幸也是会传染的。

三是偶然事件的强化。有时候，我们一次偶然冒险经历的成功会鼓励下一次的冒险行为。在这个过程中，侥幸心理往往是被尊为上宾。例如赌徒，偶然的一次获利，就加大了他再次参赌的可能。还有贪官，第一次受贿可能是被行贿者所牵制着的。但是“天知地知”的结果，却让他看到了收受贿赂并没有那么危险。因此当再次受贿时，他就会坦然许多，甚至成

了习惯。

四是规避危险。侥幸心理有的时候有它的实际价值，这就是当我们面临强大的危险时，一定的侥幸心理可以帮助我们足够的时间和勇气去面对危机，否则，人的精神就会因为绝望而失去胜利的希望了。历史上著名的“空城计”就是一次以侥幸心理为最底线的冒险行为。当然，这样的侥幸是在危及生命的情况下，没有选择的选择，也是在当事人具有一定控制能力的前提下，采取的无奈之举。

侥幸是一种心理预期，也是一种自我安慰。它是在人们趋利避害的心理需求基础上产生的，因为人们都不喜欢做遗憾性的选择，所以侥幸就有了它的市场。事实证明，侥幸通常使对事物的控制能力往往会减弱，但人们常常认识不到这一点，反而会错误地夸大自己控制事件的能力，低估了风险的存在。所以，侥幸常会蒙蔽人们，使人们达到心理上一时的平衡，而失去对事物真实情况的评估。于是，在多数情况下，人们就很容易成为侥幸的俘虏。

一位从事策划的小林曾经讲过自己的一段经历，希望能给你一些启示：

5年前，小林还在一家营销策划公司工作。当时一位朋友找小林，说他们公司想做一个小规模的市场调查。朋友说，这个市场调查很简单，他自己再找两个人就完全能做，希望小林出面把业务接下来，他去运作，最后的市场调查报告由小林把关，完成后会给小林一笔费用。

这的确是一笔很小的业务，没什么大的问题。报告出来后，小林很明

显地看出了其中的水分，但小林只是做了些文字加工和改动，就把它交了上去。对小林而言，这事就这样过去了。

有一天，几位朋友找小林，希望大家组成一个项目小组，一块去完成北京新开业的一家大型商城的整体营销方案。不料，对方的业务主管明确提出对小林的印象不好，原来这位先生正是当初那项市场调查项目的委托人。世事莫测，因果循环，小林目瞪口呆，也无从解释些什么。

这件事给小林以极大的刺激，现在回头来看，当时小林得到的那点钱根本就不值一提，但为了这点钱，小林竟然给自己造成了如此之大的负面影响！所以千万不要打发糊弄任何事，即使是很不起眼的工作。

许多时候，我们会不经意地处理、打发掉一些自认为不重要的事情或人物，但这种随意、不负责、不敬业或者是不道德的行为，会造成一些很坏的影响或后果，在你以后的人生道路上，它将在某个时候突然显现出来，令你对当年的行为追悔不已。

因为一些微小的成功，抑或是躲过一次偶然的灾难，人们都会不由自主地发出感叹，感叹自己是多么的幸运，没有遭到那样的灾难。可是当我们回过头来想一想的时候，有时又是多么的可怕，万一事情不是好的方面呢？你想过吗？

一定要明白，侥幸就像是一剂麻醉药，使人失去正确判断事物的能力。因此，我们应当善于辨别侥幸、控制侥幸心理，将侥幸的出现当作一个警钟，使自己能够有足够的力量，规避由侥幸带来的不幸，而不能一叶蔽目、糊涂做人。

细节能力，你需要用心执行

我们要求把事情做细，关注每一个细节，做起来也很简单，只有两个字——用心。

“把事情做细，注意细节”是一种修养，也是一种能力，是靠日积月累培养出来的。而这种培养是必须用心去浇灌的。

曾有一位医学院的教授，在上课的第一天对他的学生们说：“作为一名医生，最要紧的就是你要胆大心细！”说完，便把一只手指伸进桌上一只盛满尿液的杯子里，接着再把手指放进自己的嘴里。随后教授将那只杯子递给学生，让学生们也学着他的样子做。每个学生都把手指探入杯中，然后再塞进嘴里，并强忍着呕吐。看着这种情况，他微微笑了笑说：

“不错，不错，你们每个人都够胆大的。”但接着教授难过起来：“只可惜你们看得不够心细，没有注意到我探入尿杯的是食指，放进嘴里的却是中指。”

在工作中有很多情况都是如此，你不用心去做，即使你想把事情做细做好，那也是不可能的，因为细节需要的是用心。

用心去做才能做细做好还有一个有名的例子。加加林是全世界第一个太空人，然而在入选之前有20多个航天员候选，他的脱颖而出靠的就是他的用心做细。原来，在确定人选前一个星期，航天飞船的主设计师罗缪夫发现，在进入飞船之前，只有加加林一个人脱下鞋子，只穿袜子进入座舱。因为加加林留心到座舱就算是平时训练也是需要保持清洁的。就是这个细小的举动一下子赢得了罗缪夫的好感。加加林通过一个细节，表现了

他珍爱他人劳动成果的修养和素质，使他成为遨游太空的第一人。

我们一直在说，认真可以把事情做对，用心才能把事情做好。用心，就是认真的认真，就是自始至终的认真。有这样一副对联，从工作责任感的角度来看没有比这更好的对联了：“把心放在路上，把路放在心上。”如真能如此，还有养护不好的公路？其实做其他任何事情，又何尝不是如此！

所谓一叶知秋，小中见大。失败常常从忽视非常细小的地方开始；成功则往往从重视做好每一个细节中获得。每个人的工作能力和人格魅力也都通过一些具体的细节展示出来。

一位名校的毕业生，在面试时表现得非常出色，无论是现场操作PHOTOSHOP，还是为虚拟的产品做口头推介，他都完成得不错。而且还即兴表演了一段小品，赢得面试负责人的称赞。当他结束面试走出办公室时，一位负责的小姐对他说：“你是今天面试者中最出色的一个。”但是最终他并没有被录用为公司的员工。因为在递交简历的时候，HR发现他的简历上有一大片水渍，而且上面还有钥匙等东西的划痕，他向HR解释简历之所以伤痕累累的原因，但是时间太急，已经来不及再制作新的简历。

虽然没有录用他，HR还是向他提出了忠告：“一个连简历都保管不好的人，是管理不好一个部门的。你应该知道，简历实际上代表的是你的个人形象。将一份凌乱的简历投出去，有失严谨。所以，在应聘时一定要写好简历，更要保存好简历。”

应聘要注重细节，在执行任务上更要注重细节，要力争做到事事认真，在工作的每一个细节上都力争做到最好。一叶知秋，小中见大。失败

常常从忽视非常细小的地方开始；成功则往往从重视做好每一个细节中获得。每个人的工作能力和人格魅力也都通过一些具体的细节展示出来。

一位高速公路收费员在自己的工作心得中这样写道：“在我的工作中，没有什么大事是可以拿到桌面上来的，可正是这些琐碎的事，让我懂得了‘认真’的重要性和做人的道理。收费工作需要认真输入车型、车号，认真收费、做好每一条记录，处理每一件特殊情况。看似简单的工作，可每一步都马虎不得，如果不认真对待，出错就不可避免。”

每一项简单的工作，都包含了无数的步骤，如果我们能认真用心地去做，其效果就会截然不同。如果你能像他一样用心对待工作，何愁没有执行力？

成功来源于平凡工作的积累，没有谁一踏入社会就拥有关键的职位和令人羡慕的薪水。每一个企业都特别关注那些能够在平凡的工作中做出成绩并不断成长的人，并愿意为这样的人提供更好的发展空间、机会和待遇。因为这个世界上到处都是散漫粗心、不负责任的人，那些做事认真、全力以赴的人是供不应求、深受欢迎的。

不管你现在手头的工作是大是小，用心对待每件事，认真做好每件事，这种细节能力会给你带来卓越的执行能力。而成功女神，只青睐那些能够一以贯之、认真做好每件事的人。

Chapter 7

第七章 实干的目标——高成效

我们刚才已经讲过，实干的核心是执行力，但执行能力的强弱因人而异，同样一件事情不同的人去做，往往会产生不同的结果。那么，我们如何判断执行力的强弱呢？当然是从质量与效率两方面来考察，只有既高质又高效，才是较为完美的执行。所以，我们除了要有责任心，确保落实到位之外，还要注重效率，这样才算是真正完成了目标。

别等下一次，一开始就要做好

不知道你注意到没有，在日常生活中，有很多喜欢说“下一次”的人：

做学生时：“我这一次没考好，下次一定会考好！”

找工作时：“我这次面试没通过，下次一定要通过！”

与恋人分手时：“这次没找到好的对象，下次一定要找到比他（她）更好的对象！”

业绩没达成时：“我这个月没有达到业绩目标，下个月我会认真达成！”

在同那些不成功的职业者的交流中，你会发现他们在执行任务时几乎从来不会去想要做到100%执行，因为他们相信“下一次”。难道人们真的认为有无数个“下一次”在等待他们吗？

一个人如果不去全力以赴执行工作，抓住机会，那么即使上帝也帮不了他的忙。况且在现实生活中，机会决不会随随便便就降落到你的头上。你不妨想一下，如果你是一个公司的领导，你的下属面对你交给他的任务，随意懈怠，不想方设法完成任务，一旦没有完成，还向你保证，下次一定圆满完成任务。你会给这样的下属晋升和加薪的机会吗？

有一位企业家，曾因为他的工厂总是不能按期完成生产计划、按期发货而苦恼不堪。为了赶工期，他不得不新招了400名工人，但是生产进度永远赶不上订单的增加。

他的工厂是一间非常现代化的大工厂，厂房明净，规划整齐。他们有七条装配线，可以把不同的部件组装在一起。在每条装配线的尽头都设置了检查站，一旦出现问题会被专职人员记录在一张单子上。每台机器都会出现问题。出现问题的产品被送到返工站。在那里搭建了几个工作间，由最有经验的工人负责返工。在返工之后，机器就可以出厂，发给用户了。

从表面上看，好像不存在任何问题：

机器不可能不出错；所有的工人都是很敬业的，他们为了返工可以工作到夜里12点，他们已经工作到极限了；技术上的改进在未来2年内是实现不了的。

后来有人给他提了个建议，那就是取消返工区。并且告诉他，只需要做这一件事情，就可以把所有问题解决，而且以后永远不会出现返工。

“这是不可能的！”老板叫道。那人劝他不妨试一下。

“取消返工区？那返工的产品在哪里重新加工？要知道返工的产品占了全部产品的30%！”那个人又在纸上写下了这样的建议。

关闭返工站，让在那里工作的人都回到各自的生产线当中去，作为指导员和培训员。

在生产线尽头摆上3张桌子，让质量工程师、设计工程师和专业工程师各管一张；将出现的缺陷按“供应商的问题”、“生产过程中产生的问题”以及“设计的问题”进行分类，并且坚持永远、彻底地解决和消除这些问题；将机器送回生产线去修理；建立“零缺陷”的工作执行标准。

老板一脸的疑惑，但还是照着办了。结果，他发现了许多管理问题，比如，订购零件时，只看价格高低，没有对生产线的工人进行很好的培训；有的人接受了一种观念，就是一切都需要返工，所以不够负责任。

几星期之后，他们又能按期生产了。他们还在制造车间立了一个标志板，上面写着无故障、无缺陷产品的天数。随着时间的推移，这个数字越来越大，甚至连他们自己都不相信。他们也学会了检查新产品的好方法：工人一边装配，一边将出现的问题提出来并解决掉。

最让人高兴的是，由于它提供的产品质量稳定而可靠，它占领了最大的市场份额。他们随后兼并的七家工厂，无一例外都做到了这一点。即使是那些工厂的工人只有小学水平的文化，他们都照样做到了‘没有返工区’，随后，每家工厂的利润都翻了10倍以上。

事实证明，我们可以在第一次就把事情做到位的，为什么会一再返工呢？因为很多人在工作过程中告诉自己：没关系，即使这次失败了，我也还有下一次的机会。正是这样的心态造成了资源和时间的巨大浪费，直接损失了企业的利益。

真正的强者，他们从不指望“下一次”，而是100%执行现在的任务。如果现在的任务执行不好，那么很可能就没有下一次了。

如果公司离破产只有30天，你离失业也只有30天。设想一下，如果公司的全部员工都在期待着下一次，这个公司的唯一结局只能是破产倒闭。有多少个庞大的企业巨人就是因为一时的决策和执行不力，从此陷入困境，一蹶不振。组织是这样，个人也是这样，所以，如果你把希望寄托在下一次，那么你就永远是观看别人成功的旁观者。

做好统筹，顺序影响效率

在日常工作中，你可能经常看到这样的情形：上司安排同样性质的工作给两位员工去做。为了做好这个工作其中一个员工就每天提前来上班，推迟下班，而且周末也不休息，身心交瘁，愁眉苦脸。但是另外一个人从来都不加班，每天只把该做的事情做好，然后将进度告诉上司。结果辛苦工作的那个人最终还是没有达到上司的要求，而另外一个人则是得到了上司的表扬。

以前，很多人总结个人业绩时总喜欢说“没有功劳也有苦劳”，“老黄牛”型的员工曾经是备受推崇和赞赏的。但现在的情况是，上司越来越

重视业绩、有功劳的员工，而不喜欢一天到晚辛辛苦苦最后却没有任何成绩的员工。企业里最重视的是你的“功”，而不是你的“劳”。作为一名员工，你要追求的不是“苦劳”，而是“功劳”仅会埋头苦干、不问绩效的“老黄牛”时代已经过去了，我们需要高效的忙碌。所以，你需要学会统筹安排，因为它直接关系做事效率。

时间的安排，是一件很有技巧也是很多人难以掌握的事情。每个人的时间都是一样的，一天二十四个小时，为什么有的人能够做很多事情，而有的人却每天忙忙碌碌而有感觉自己什么事情都没有做成，这就是个时间的合理安排和利用的问题。善于利用时间的人，总是能够把生活中零散的时间都整体地利用起来，不让丝毫的时间在无所事事中浪费掉，这才是高效率的时间利用。

著名数学家华罗庚在他的《统筹法》里举过这样一个例子：想泡壶茶喝。但当时的情况是：开水没有，水壶要洗，茶壶、茶杯要洗，火生了，茶叶也有了，怎么办？

有三种办法。

办法一：洗好水壶，灌上凉水，放在火上，在等待水开的时间里，洗茶壶、洗茶杯、拿茶叶，等水开了，泡茶喝。

办法二：先做好一些准备工作，洗水壶，洗茶壶、茶杯，拿茶叶，一切就绪，灌水烧水，坐待水开了泡茶喝。

办法三：洗净水壶，灌上凉水，放在火上，坐待水开，水开了之后，急急忙忙找茶叶，洗茶壶、茶杯，泡茶喝。

办法一总共要用16分钟，而办法二和三都需要20分钟，办法一做事的

顺序很适当，节省了时间，是最好的办法。

这个例子能够给我们很多的启发，尤为重要的一点是，只要合理地安排好了做事的顺序，你做事就会省时省力，而且又快又好，还能有时间去从容应对其他事情。

很多年轻人，可能对事业还没有头绪，对未来还没有规划，整天会有数不清的小事向你涌来，你怎么办呢？制订一个顺序表是必要的，把自己想做的事情和自己必须做的事情放在时间表里，排出顺序，就不会被那些小事所困扰，也可以从容处理自己应该做的繁杂事务。

以下几项原则，或许能够给你制定一个合理的时间表提供一些有用的参考：

1. 重要且紧急的事情应该放在第一位。

这些事情由于它的重要性和紧急性，所以应立刻或者在近期内必须做好。如果它的紧急性是由于拖延造成的，那就不能再拖延了。这些事情在时间表上应该排在第一位。

2. 重要但不紧急的事情应该放在第二位。

举个例子，考一个高级会计师证书对你来说是重要但不紧急的事情，你却被一个紧急的小事给影响了，没有及早安排好复习时间，导致了高级会计师资格证书没有考到，损失的是近10万元的年薪，而那件紧急的小事给你带来的收益只不过几十元而已。这种不紧急但重要的工作对生活 and 事业都会有很大的影响，如果你不及早采取行动，它们就可能被无限期地拖延下去。

3. 紧急但不重要的事情放在第三位。

不过有时需要做适当的调节。如果有人要你去主持会议。或者发表演讲，或者去参加会议，一般你会把这些事情作为次优先级别来考虑，但如果有人当面请求你去做，而你当时想不出婉拒的理由，就得马上去做了。

4. 不紧急也不重要的事情放在第四位。

因为既不重要又不紧急，虽然可能是很容易完成的工作，但必须放在紧急和重要事情的后面。如果你坚持先做简单的小事，那你就会发现自己的时间都被小事给占据了，重要的事情和紧急的事情则被耽搁了，这是得不偿失的。

5. 浪费时间的事情放在最后。

事后觉得没必要做的事情就等于浪费时间。确定一件事情是不是浪费时间是需要经验的，这要求我们要在时间管理上时常总结。

上面的5条规律不是一成不变的，要根据实际情况做些调整，因为每个人的具体情况都是不一样的。

只有你不断地总结和反思，然后能够把自己的时间表制定得尽可能完善和合理，那么你就会发现你的工作效率提高了很多。自然，你也就能在与他人的竞争中处于主动和优势的地位。

擒贼先擒王，找到问题关键点

假如，你平时读一本书要花一周的时间。现在，只给你两天时间，要求你总结出这本书的主要内容。时间紧迫，该怎么做呢？如果你像热锅上

的蚂蚁一样忙乱，相信你肯定不能交出一份漂亮的答卷。其实，和其他事情一样，如果你能抓住关键点，这项任务可以轻而易举地完成。

一位新生进入牛津时，学长告诉他这样一段话：“要尽可能做得更快，千万不要把一本书从头到尾读完，除非你是为了享受读书本身的乐趣。你读书的时候，应找出一本书的精髓，这可比从头到尾快多了。读一次结论，再读一遍引言，然后再读一次结论，接着蜻蜓点水似地读一下有趣的片段。”他真正的意思是说一本书80%的价值，能在所有页数的20%之内表达，而且可以在看完整本书所需时间的20%之内读完，你知道吗？

读书是这样，做事也同样如此。“射人先射马，擒贼先擒王”，“牵牛要牵牛鼻子”，说的都是这个道理。做事情做到点子上，就会带动整体事件的推进，使我们离目标的实现越发靠近。学会如何从千思万缕的工作中抓重点，学会统筹，学会科学的安排和盘算，是成功的关键。磨刀不误砍柴工，眉毛胡子一把抓只会把人累死也完不成任务。

看过关在笼子里的沙鼠不停地踩着轮子跑吗？可怜的小动物消耗了全身的力气，不断地“工作”，但它却在原地打转，哪里也去不了。我们中的多数人在追求事业的过程中，就像这只可怜的沙鼠一样没有效率。他们一天到晚忙忙碌碌，但总是抓不住工作的重点，于是除了疲惫和失望之外，他们什么也得不到。

这是一个可怕的陷阱，很多人都工作得非常辛苦，但是他们下力气的地方却不是老板认为最重要的地方。可惜的是，如果一个人把不重要的工作做得非常好，这可能会让他失去晋升的机会，甚至是饭碗。

高收入的员工往往并不比那些低收入者更聪明，一个很大的区别在于，他们总是能抓住更关键的细节，会做更重要的事，低收入的人则往往把时间浪费在那些意义不大的事情上。因此，能否抓住关键细节是人们做事能否取得成效的重要因素。

北欧最大的航空公司斯堪的那维亚航空公司曾是亏本企业，詹·卡尔森担任该公司总裁后，仅用一年时间使该公司由亏损3000万美元转变为盈利100万美元。卡尔森将自己的功绩归功于发现了成功的关键细节。

卡尔森这样询问乘客：“在乘坐斯堪的那维亚航空公司的飞机旅行后，您有何感想和结论？”结果他发现一个怪现象：假如乘客看到放在自己面前的碟子没有刷干净，就立即认为这家公司很可能忽略了飞机发动机的检修，这样乘客有可能决定不再乘坐这家公司的飞机。

开始，卡尔森和员工们无法理解顾客的这种逻辑。他想，“一个清洗碟子的员工根本不负责发动机的检修，二者有什么内在关联呢？”后来，卡尔森悟到，这是乘客对航空公司的第一印象所产生的潜在推动力，正是这一个特别现象产生连锁反应，影响着客户的决定。

卡尔森的发现也给了美国联邦快递很多启示。创建于1971年的美国联邦快递起初并不是最好的快递公司，联邦快递常常感到生存的危机。危机促使他们投入大量的时间和资金进行市场调查和研究，他们发誓要找到左右成功的秘诀。

调查显示，客户在递送物品时对快递公司提供的服务有很多期望和要求。比如希望快递单填写更简便，快递人员取货更及时；货品计价更准确；包装更牢固……联邦公司惊奇地发现，其中有一个“关键细节”居然

是其他环节的六倍。那就是——客户希望准时送达！

于是联邦公司据此重新设计了公司的运送程序、员工的培训、仓储、飞机等交通工具的选择、路线、步骤等，以便将重点放在准时送达这个“关键细节”上。

该公司曾有名员工为了准时送达客户端货品，居然临时租用了一架小型飞机。结果这名越权的员工不但没遭到解雇，反而受到公司的嘉奖。联邦管理者认为，这名员工在竭尽全力做好自己的工作，完美地实现了客户关注的“关键细节”。

后来，联邦快递牢牢把准这一左右成功的“关键细节”，很快享誉全球，获得了全球“快腿勤务员”的美称。

任何一件事情的发生，都有一个细节起着头饰的作用，每个问题的解决，都有一个细节举足轻重。成功者之所以取得成功，并不是他的智商有多高，而是他有注重细节的意识和抓住关键细节的能力。因此，我们要训练自己的眼光，遇到问题要迅速把最关键的那个细节找出来，集中精力重点突破，方能事半功倍。

做好最重要的事情

这是一个追求效率的时代，满大街都是忙忙碌碌的身影。所以，工作时就应该随时保持一种紧迫的精神状态，力求以最快的速度解决好手头上的事情，把节省出来的时间用来做别的事情或者用来休息，以提高工作效率。

但是，几乎所有人都习惯于忙碌，却忘记了一件最重要的事——工作价值判断，许多人投入大量时间精力的可能是所谓“垃圾工作”。另一方面，所有人都忙碌的企业并不是真正有效的企业，这样的企业全力为现在奔忙却没有未来，它失去了保持组织灵活性和创新能力的“空间”。忙忙碌碌就一定好吗？不。忙，就忙到点子上，做好最重要的事，否则只是穷忙瞎忙。

无论在生活中还是工作中，我们一定要找好自己的重点，把握好人生的重点，只有把先解决最重要的问题牢记在心，才能获得更多的人生乐趣与价值；只有把先解决最重要的问题摆在第一位，才能保证工作效果，否则你将会被一些不重要的事耽误精力和时间。

伯利恒钢铁公司总裁理查斯·舒瓦普，为自己和公司的低效率而忧虑，于是去找效率专家艾维·利寻求帮助，希望艾维·利能卖给他一套思维方法，告诉他如何在较短的时间里完成更多的工作。艾维·利说：

“好！我10分钟就可以教你一套至少提高效率50%的最佳方法。”

“请在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”舒瓦普用了5分钟写完。

艾维·利接着说：“好了，把这张纸放进口袋，明天早上第一件事是把纸条拿出来，做第一项最重要的。不要看其他的，只是第一项。着手办第一件事，直到完成为止。然后用同样的方法对待第二项、第三项……直到你下班为止。如果只做完第一件事，那不要紧，你总是在做最重要的事情。”

艾维·利最后说：“你要保证每一天都要这样做。你刚才看见了，只

用10分钟时间梳理清楚思路，你就会事半功倍。当你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个实验你爱做多久就做多久，然后给我寄张支票来，你认为值多少就给我多少。”

一个月之后，舒瓦普给艾维·利寄去了一张2.5万美元的支票，还有一封信。信上说，那是他一生中最有价值的一课。

五年后，伯利恒钢铁公司从一个鲜为人知的小钢铁厂一跃成为世界上最大的独立钢铁厂。人们普遍认为，艾维·利提出的方法对小钢铁厂的崛起功不可没。

可是，在我们周围有太多这样的人，他们努力想把所有的事情都做好，那他们就不会把最重要的事做好。这样做的人，反而会是什么都没做好。

并非所有的拖延者都是不负责任懒散工作的人，相反，在拖延者中，有相当一部分的人工作勤勤恳恳。他们之所以拖延，是因为他们做事不分轻重缓急。如果一个人对他的工作分不清轻重缓急，那他就弄不清自己该去做什么。时而做做这，时而做做那，结果什么都没做成。

如果他拒绝或无法决定优先顺序的话，他也很难说“不”字。因为他很难分辨一件事还必须是重要还是不重要。每碰到一件事，他都会付出一些时间和精力。而结果是，他总是有着太多的事情去做，但却没有办法去完成。

我们在开始一天的工作之前，先问问自己：“今天工作的重点是什么？”对自己所从事的事情做好合理的安排，集中精力和时间来完成首要任务，尽管有些时候首要任务并不紧急。

担任斯莱公司生产部经理的科帝曼就是一个把要事第一运用得非常出色的人，他对自己部门提出三点要求：

1. 努力降低成本。
2. 鼓励全体员工之间积极合作，努力进取，充满干劲，一心向前看。
3. 鼓励新技术开发，不断开发新产品，更新旧产品。

本着这样的要求，他将日常的一些琐事交给他人处理，下面的一部分人处理，自己则努力地在这三点要求上下功夫。正因为如此，他们部门的整体效率是整个公司中效率最高的。

成功者之所以会比别人成功，原因就在于他们永远能够抓住工作中最重要的问题优先解决，而其他的小问题则可以先放在一边，或交由他人处理，这样的做法使得他们可以将全部的精力集中于重要的事情。

把要事放在首位，每天问自己：“重点是什么？”集中精力和时间来完成首要任务，尽管有些时候首要任务并不紧急。另外一个好方法是，把一些琐碎的但是需要处理的事情放在一起，拿出一周的某一天或一天的某一段时间进行统一处理。这样一来，你的工作变得游刃有余，简单有力并且富有成效。

把问题简化，你能事半功倍

简化问题，避免冗繁是我们提高工作效率的重要途径。

无论我们做什么事，最简单的方法就是最好的方法。曾任苹果电脑公

司总裁的约翰·斯卡利说过：“未来属于简单思考的人”。如何在复杂多变的环境中采取简单有效的手段和措施去解决问题，是每一位企业管理者和员工都必须认真思考的问题。

有一家杂志社曾举办过一项奖金高达数万元的有奖征答活动，内容是：在一个热气球上，载着三位关系着人类命运的科学家。

第一位是一名粮食专家，他能在不毛之地甚至在外星球上，运用专业知识成功地种植粮食作物，使人类彻底脱离饥荒。

第二位是一名医学专家，他的研究可拯救无数人，使人类彻底摆脱诸如癌症、艾滋病之类绝症的困扰。

第三位是一名核物理学家，他有能力防止全球性的核子战争，使地球免于遭受灭亡的绝境。

由于载重量太大，热气球即将坠毁，必须丢出去一个人以减轻重量，使其余的两人得以存活。请问，该丢出去哪一位科学家？

征答活动开始之后，因为奖金数额庞大，很快吸引了社会各界人士的广泛参与，并且引起了某电视台的关注。在收到的应答信中，每个人都使出浑身解数，充分发挥自己丰富的想象力来阐述他们认为必须将哪位科学家丢出去的“妙论”。

最后的结果通过电视台揭晓，并举行了热闹的颁奖仪式，高额奖金的得主是一个14岁的小男孩。他的答案是：将最胖的那位科学家丢出去。

这个故事为我们提示了这样一个道理：很多事情其实很简单，但人们往往把它们复杂化了。

化繁为简，把复杂的事物简明化，是防止忙乱、获得事半功倍之效的

法宝。工作中，我们经常看到有的人善于把复杂的事物简明化、办事又快又好，效率高；而有的人却把简单的事情复杂化，迷惑于复杂纷繁的现象中，结果陷在里面走不出来，工作忙乱被动，办事效率极低。

美国贸易委员会主席唐纳德在《提高生产率》一书中讲到提高效率的“三原则”，即为了提高效率，每做一件事情时，应该先问三个“能不能”：能不能取消它？能不能把它与别的事情合并起来做？能不能用更简便的方法来取代它？

我们接受的普通教育和大多数训练都指导我们把握每一个可变因素，找出每一个应对方案，分析问题的角度应尽可能多样化。因此，事情变得异常复杂，我们当中“最优秀”的人提出了最佳的建议和方案。这些建议和方案也无疑是最复杂的！

久而久之，我们开始习惯于一种定式思维——最复杂的就是最好的。复杂化的问题从小就开始伴随着我们，成为我们生活和工作的一部分。其实，处理复杂问题最有效的方法是简单。美国通用电气前CEO杰克·韦尔奇说：“你简直无法想象让人们变得简单是一件多么困难的事，他们恐惧简单，唯恐一旦自己变得简单就会被人说成是大脑简单。而现实生活中，事实正相反，那些思路清楚，做事高效的人们正是最懂得简单的人。”同理，我们在做事情的时候也应当注意从简单的地方入手，利用简单的手段解决复杂的问题。

在一个实验室里，研究员们要弄清一台机器的组织结构。可是这台机器里有一个由100根弯管组成的密封部分。只有弄清每一根弯管的入口与出口，才能弄清内部结构。大家都一筹莫展，想尽了办法，用了好多先进

的仪器探测，但效果都不理想。打扫卫生的老大爷看着他们这么为难，说了一个简单的方法，很快就解决了问题。

老大爷先在一根管子口处写上“1”，然后点上一支烟，吸一口，对着这根管子往里喷。然后等一小会儿，看烟从哪一根管子冒出来，便立即也写上“1”。照此方法，不到两个小时便把100根弯管的入口和出口全都弄清了。

老大爷的方法很简单，但除他之外却没有一个人能够想到，这就是一种思维的惯性。我们在工作中就必须突破这种思维的惯性，适时把复杂问题简单化，这样会让我们的工作更有效率。

很多事情解决起来很简单，并没有看上去那么复杂，只是我们把它想得太复杂了。我们生活在一个复杂的时代，大大小小的问题，被描述得复杂不堪，使人望而却步。我们要参加繁琐的会议，要阐述复杂的概念，要面对复杂的管理，要接受复杂的企业文化……然而我们却发现企业的效率越来越低，管理成本越来越高，我们把时间浪费在繁杂的事务上。这个时候就一定要学会把繁琐累赘一刀砍掉，让事情保持简单！

效能则来自于单纯。对于遇到的问题，首先找到关键的部分，然后简单灵活地去处理，你会发现，成功并不那么复杂。

拖延会让问题无限放大

成功学家拿破仑·希尔曾经说过：“在通向失败与绝望的路上，堆满了没有付诸行动来实现的梦想。”没有行动就无法接近真正的人生目

标。但对大多数人来说，行动的死敌是犹豫不决，即碰到问题，总是不能当机立断，思前想后，从而失去最佳的机遇。这是有梦想的人必须力戒的一点。

有句俗语是“万事开头难”，它告诉我们，“开始”是最困难的工作，但必须开始。避免拖延的唯一方法就是“现在就开始”。

迟疑不决是一种疾病，拖延磨蹭则是它的前期症状。对那些深受犹豫不决之苦的人来说，唯一的改正方法就是做出果断的决定。否则，这一疾病将成为摧毁胜利和成就的致命杀手。

老张是一家药厂质量监督部门的负责人，工作几年来一直兢兢业业，颇得领导的赏识。由于老张工作谨慎认真，该药厂生产的药几乎很少出现质量问题。因此，药厂的生产规模日益扩大，效益不断增长，老张的工作量也越来越大。

有一次，一批新感冒药经审核投放市场后，却有部分消费者反应吃完之后有不适反应。药厂厂长找到老张，让他尽快查明原因，并采取相应措施，给消费者一个答复。可是，老张当时以为既然该药已经通过了双重检查，有问题的概率基本上很小，部分不良反应应属正常现象，因此并没太放在心上，以为过两天再处理无所谓，还是先把手头其他重要事做完要紧。结果没想到，几天之后，问题越来越严重，出现不良反应的人越来越多。并且有人开始投诉该药厂，一时间，闹得沸沸扬扬，药厂名誉一扫而光。厂长知道老张没有及时处理这件事之后非常生气，严厉地批评了他，并辞去了他部门主任的职务，并扣掉了一年的奖金。

而且，老张不知道，本来厂长是打算下个月提升他当副厂长的，结果

就因为自己一时的拖拉而毁了大好前程。

可见，拖延并不是一种无所谓的耽搁，它足以毁掉一个人甚至是一个公司的前程。虽然老张平时工作表现非常好，但这却并不能弥补他一时的的工作拖延所造成的严重后果，他的拖延不仅毁了自己也毁了整个药厂。

拖延是最狠毒的事业杀手，比尔·盖茨说过这样的话：“过去，只有适者能够生存；今天只有最快处理完事务的人能够生存。”

只有不拖延善于立刻投入行动的人才能挤出时间来完成更多的事，这也是帕金森定律所揭示的内容之一。帕金森定律认为，拖延只会耗尽所有的时间。一位闲来无事的老太太为了给远方的外甥女寄一张明信片，可以足足花上一整天的工夫。找明信片要一个小时，查地址半个小时，写信一个小时零15分钟，然后，送往邻街的邮筒去投邮究竟要不要带把雨伞出门，这一考虑又花了20分钟。一个效率高的人在3分钟内可以办完的事，另一个人却要操劳整整一天，最后还免不了被折磨得疲惫不堪。

避免帕金森定律产生作用的办法似乎很明显：为某一工作定出较短的时间，也就是说，不要把工作战线拉得太长，而是尽快完成某项任务——当然，必须保证工作完成的质量。如果不这样做，你对待那些困难的或者轻松的工作就地产生惰性，因为没有期限或者由于期限较长，你认为可以以后再说。如果你只是从工作而不是从可用的时间上去着想，你就会陷入一种过度追求完美的危境之中，这实际上也是一种无味的拖延，因为你会巨细不分，且又安慰自己已经把某项（实际上是次要的）工作做得很完美，这样做的结果只能使主要的目标落空了。

那么，我们应该怎样克服拖延的毛病呢？

首先，要给自己制订计划。将自己近期要做的工作列出来，从最困难的工作做起，顺着列出的表单一直做下去，直到简单的任务。

每天都完成一些你计划中的事情，并随时把新的任务和项目纳入计划，即使是五分钟内就能完成的事情。列出两三件有助于完成任务并可以在五分钟内做完的事情，完成其中的一件，然后奖励自己。将你通常逃避的任务与你喜欢做的事安排在一起，例如，“我要写半个小时的每月报告再回家。”

其次，永远不给自己找借口。不要任何借口！每个人都应该发挥自己最大的潜能，努力地完成自己已经制订的计划，而不是浪费时间寻找借口让自己的计划无限制地拖延。不论是失败了，还是做错了，再妙的借口对事情本身也没有丝毫作用。

我们应把“没有任何借口”作为自己的行为准则，始终以行动为见证，而不是编一些花言巧语为自己开脱。我们无需任何借口，哪里有困难，哪里有需要，我们就义无反顾地到哪里。

再次，挑战不可完成的工作。恐惧导致拖延，而拖延则会导致更深的恐惧。拖延者常常被工作的分量和复杂性吓倒，他们害怕自己无法完成任务，结果就会不自觉地把工作一拖再拖。勇于向“不可能完成”的工作挑战，是事业成功的基础。不敢向高难度的工作挑战，是对自己的潜能化为有限的成就。

另外，一分钟都不要拖延。任何时刻，当你感到拖延的恶习正悄悄地向你靠近，或当此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得时，你都需要用这句话来警醒自己，在一分钟之内动起来。

寻求效率与质量的完美契合

效率是企业的血液，质量是企业的生命。有人说，质量和效率是对立的；要质量，没效率；要效率，没质量。其实不然，质量和效率是统一的，效率是在保证质量下的效率。我们必须在执行中寻求质量与效率的完美契合点。

在什么时候，质量与效率才会出现矛盾呢？过分追求的时候，不管是过分追求速度，还是过分追求效率，都会导致对另一方面的忽视。

我们都知道，劳斯莱斯有句名言：圣之道，为至善至美，不为至善至美，创之造之。它一直坚持优秀品质，达到至善至美，为此不计较费用的造车，车价昂贵，手工精致，造价过高，结果几乎倒闭。我们总是以为至善至美是很必要的，完美是很重要的。可是，完美是不太可能的，或者是要付出巨大代价的。有时候，比别人好一点就是成功了。

我们对事物总要求尽善尽美，愿意付出很大的精力去把它做到天衣无缝的地步。但时间长了以后，就自然会形成这样一种情景：如果一件事情没有做到自己满意的地步，那么必定是吃不好，也睡不好，总觉得心里有个疙瘩，很不舒服。什么事情都会有个度，就像水到了100℃就会沸腾，低于0℃就会结冰一样，追求完美超过了一定的度，就会变得不完美。

无论何时何地，无论何事何物，都要适可而止，如果不达到想象中的彻底完美誓不罢休，那就是和自己在较劲了。

也许，这种观念是耳濡目染熏陶而成的。从小，我们耳熟能详的广告语就是“质量第一，顾客至上”。小时候买东西，大人就告诉我们要买那

些“经久耐用”的商品，没有人向我们强调速度的重要。

不过，在真正的生活中，很多事情往往出乎你的预料。工作的质量非常重要，但与工作质量同等重要的，却是实现工作的速度。没有一个老板愿意等你用100年的时间，去把一件工作做得尽善尽美，他宁愿你只花两个小时的时间，把这个工作做到八九十分。

因为我们已经处于一个日新月异，飞速变化的商品时代。在中国，过去20年所发生的变化，比历史上2000年所发生的变化还要巨大得多，这其中也包括人们的观念、生活方式，甚至标准的改变。无论你愿意不愿意，今天流行的大多数产品都在迅速地过时，很快就会被那些更快、更好、更新、更有创意的新产品所替代。而很多产品还没有用到它的质量寿命，就已经被淘汰了。

因此，只有在一个可以预期的淘汰周期之内讨论质量问题才有实际的意义，这意味着时间因素将显得更加迫切和重要，你需要将工作尽可能地做好，前提是要在尽可能短的时间内。

这个世界就是一个战场，兵法很管用。《孙子兵法》早就告诉我们“兵贵神速”，在战场上，速度永远是致命的因素。如果你想脱颖而出，工作的速度就永远是一个重要的制胜武器。因为当你前进的速度越快，你所获得的能量就越大。慢慢地，你就会越来越具有优势，最终从平凡的境遇中脱颖而出。

为了从99.9%跨越到理想中的100%，而为最终的那0.1%付出多出正常标准很多倍的时间、精力等资源。但是我们都知道，事情到最后的那0.1%最难获得，和前面根本不成比例，是得不偿失的，所以我们实在没有必要

刻意地去强求它。

一般来说，工作所花费的时间与工作质量的提高是成正比的，也就是说你在一项工作上投入的时间越多，这项工作完成的质量就会越好。但是其中却有一个“边际效应”，即二者往往并不是同比增长的。打个比方说，你花费两个小时投入某项工作，就可以得到90分的工作质量，但是如果你要再将工作质量提高到99分（通常百分之百的完美是不存在的），却往往需要你额外再花费10个小时，而这已足够你再干五件这样的工作。

从经济学的角度，显然用同样的时间，你干五项每项都是90分质量的工作所创造的生产价值，要远远高于只干了一件99分质量的工作。当然，质量合格依然是一个十分必要的工作前提，即90分质量的工作成果，已经足以满足市场和客户的需求。

这就是为什么，几乎所有的老板都喜欢行动迅速的员工，而一个行动迅速的员工，也几乎总是可以给老板留下深刻的印象。

什么是执行力呢？保质保量按时完成预定的计划才是真有执行力。不管是一味追求速度，还是一味追求完美，都是片面做法。只有寻求到了两者的结合点，才能又快又好、保质保量地完成任务。那个点，可能是90分，也可能是99分，只要用心，你总能找到。

Chapter 8

第八章 实干的升华——燃激情

事实上，每一个人都具有无限的潜能，每一份工作都具其自身的价值。无论从事什么工作，你都有可能取得成功。然而，能够成为卓越的人却凤毛麟角。究其原因，就是只有很少的人能够真正充满激情地工作。

其实，既然我们必须努力，那么为什么不用快乐的心态去奋斗呢？既然我们需要工作，那为什么不用享受的心态去工作呢？带着激情去工作吧，这样，你会体验到工作的乐趣，更会品尝到激情创造奇迹所带来的惊喜！

“事业”与“差事”的区别，在于激情

不管你是艺术家还是程序员，不管你是牙医还是电话接线员，如果你是一个有梦想的人，就会发现，工作中的满足感比你挣多少钱或者得到晋升更重要。这种满足感，来自于你对工作的激情。缺乏激情的人，工作只是一份差事；充满激情的人，工作是值得自己为之奋斗的事业。态度的差

异，造成的直接后果就是成就的差距。

为什么人们有了目标有了梦想，到最后却一事无成？为什么每一个企业都不缺乏宏伟的目标，而真正能实现目标的组织却寥寥无几？因为我们在奋斗的过程中，那种激情随着时间的推移，已经慢慢消失了。当我们缺乏激情的时候，就不会用尽全力在工作舞台上“表演”，结果自然也就令人失望。

回想起我们刚步入工作岗位的第一天，我们每个人都充满希望，认为自己不比任何人差，一定可以做出一番事业来。我们卖命工作，努力表现着自己，但是，罗马不是一天建成的。随着时间的推移，或许我们的发展并不如想象中那样迅速，或许我们还遭遇到了一点点挫折。于是，我们的激情消失了，取而代之的，是对工作和人生的倦怠，我们成为了所谓“混日子”的人。难道这就是你想要的生活么？

如果这不是你想要的生活，如果你还有成就一番事业的梦想，那么，请重新点燃你的激情。你必须知道的是，无论舞台下面有没有观众，你都在为自己表演。

大家都知道世界上有个餐饮巨头麦当劳，但是很少有人知道，麦当劳发展的历史上有这么一个CEO，他最早的薪水只有1美元。他叫查理·贝尔，我们来看看这个人是如何从底薪1美元的清洁工，成为麦当劳历史上最年轻的CEO。

查理·贝尔生于澳大利亚，年少时家境并不富裕。15岁的时候，贝尔就在悉尼的麦当劳餐厅开始了自己的职业生涯。当时贝尔所做的工作是打扫厕所。这是一件又脏又累的活，每小时的薪水只有可怜的1美元。

可是年轻的贝尔并没有因此而放弃或是草草应付了事。他完全把这份工作当成自己走向成功的一个起点，干起活来仍是勤勤恳恳、踏踏实实。当时的贝尔坚守着一句个人箴言，就是“生命无法重来”。也由于这样一种信念的支撑，贝尔不仅认真完成自己分内的事，并且还帮忙擦地板，翻烘烤中的汉堡。在他看来，这些工作与自己的成功也有着十分紧密的关系。贝尔的那些举动被细心的老板彼得·里奇看在眼里——没有老板会不喜欢这样的员工的。

不多久，贝尔在彼得·里奇的推荐下，成为了麦当劳公司的正式员工。在这之后，贝尔开始在店内的各个岗位进行锻炼。对于工作的认真负责与积极肯干，使得贝尔在短短的几年时间里，就全面掌握了麦当劳的生产、服务、管理等一系列工作流程。这其中的每一份工作，都对他的成功起到了很大的帮助作用。

功夫不负有心人，19岁那年，贝尔被提升为麦当劳的店面经理。这是麦当劳澳大利亚连锁店中最年轻的店面经理。

贝尔没有就此止步。在全新的工作岗位上，贝尔又迎来了全新的开始，他更加进取向上，向成功迈着更为坚实的步伐。1988年，27岁的贝尔成为麦当劳澳大利亚公司的副总裁。两年后，又升任为麦当劳澳大利亚公司董事会成员。1999年，38岁的贝尔开始主管麦当劳公司的亚洲、非洲和中东业务。

2004年，贝尔凭借着自己的实力和个人威望，当上了麦当劳公司的全球CEO。那年，查理·贝尔只有43岁，是麦当劳最年轻的首席执行官。在上任时他不无骄傲地说：“麦当劳的每个职位我都做过了，只差这个职

位。如果能够在这个职位上发挥自己的才华，我会非常高兴。”贝尔能让人瞩目的这一天，与他对待每一份职位的工作热情是分不开的。

贝尔用他的实际行动告诉我们，成功，靠的是对待每一份工作都坚持到底。这种坚持贯穿了贝尔的整个人生。就在贝尔当上CEO的期间，他用心去研究业务和顾客的消费规律，在中午和傍晚，正当麦当劳的生意最为兴隆的时候，贝尔还跟员工一道，为顾客们提供站台服务。有人甚至这样说，贝尔是近年来餐饮业中唯一亲自站柜台的CEO。

“生命无法重来”，这是一个多么精彩的信念！贝尔从一个打杂的临时工，到全球最大餐饮集团的CEO，他的秘诀很简单：第一是充满激情，第二是充满激情，第三还是充满激情！无论他在哪一个职位上，他都是那样充满激情地去工作，因为他知道，生命只有一次，无法重来。

可以想象，当你拥有激情的时候，你的工作还会看上去那么无趣么？当你释放激情的时候，你的任务还会那么难以完成么？显然不会！所以，让实干得到升华，把工作变事业的首要秘诀，就是拿出你的激情来！

有激情，你才是快乐的奋斗者

你是不是这样的人——总觉得自己所在的行业很冷，或是自己的职位是单位里最不起眼的，没有什么大的发展。于是你工作时总打不起精神，甚至会牢骚满腹。如果你有这样的想法，那很正常。事实上，很多人都有过这样的想法，只不过，有的人转变了对工作的态度，走上了事业发展的快速路，而大部分人却依旧原地踏步。我的一个朋友，也是我的学生之

一，就成功地改变了他自己的工作态度，进而改变了自己生活。

多年前，我的这位朋友毕业后来到一家小得不能再小的咨询公司，做分析员的工作，同事们给他起了一个英文名字，叫皮特。皮特认为自己是一个“微不足道”的角色。他也不知道为什么跑到这家公司做这样一份工作。干了几天之后，他更加深信自己在从事一个冷门的工作。只是因为薪水还过得去，他留下了。

每天早上，令人万分憎恨的闹钟响起来把皮特叫醒。唉，枯燥乏味的一天又要开始了！皮特极不情愿地按掉闹钟，挣扎着从快要散架的小单人床上起来，胡乱梳洗一下，对付着吃点早餐，便匆匆地走出家门去上班。

到了公司后，皮特晃晃悠悠，迟迟不愿打开办公桌上的电脑。当身边所有的同事都开始埋头苦干的时候，皮特一边打开电脑准备工作，一边在心里抱怨：“一帮‘假惺惺’的工作狂！”

皮特的工作，用他的话可以概括为六个字：搜集、整理、分析。首先他要搜集客户、行业的信息和数据；之后，他要对这些零乱的数据进行整理；最后，他要对整理好的数据进行分析，提供给客户和公司的咨询顾问。无论怎么看，他都觉得这是一个毫无价值、毫无乐趣的工作。

皮特不止一次告诉我：“老师，我觉得工作特别无聊。我觉得自己糟透了。”我常对他讲：“你对工作的态度，其实就是对待人生的态度。如果你觉得工作很无聊，那么你的人生也好不到哪里去。我可以帮助你改善你的工作能力，但是没有任何人可以改变你的工作态度。只有你自己可以。其实每份工作都蕴含着某种特有的价值。你的工作的价值也许只是暂时没有被发掘出来而已。”每次他听了总是若有所思地点点头。但是情况

并没有好转，之后他再见到我，依然是很失落的样子。再后来，我有很长时间没有看到他。

大概过了一年，突然有一天，皮特兴高采烈地来找我，对我说：“老师，您知道吗？我改变了自己对工作、对生活的态度，现在的情况好多了。真是谢谢您提醒了我！”我很高兴地听他讲自己这一年来的奇妙变化。他告诉我说：“以前我总是觉得工作没意思，但是后来我慢慢发掘出其中的意义和乐趣来。有一天，我想起了您说的话，于是开始认真思考自己工作的价值。我忽然觉得或许它（工作）没有那么糟糕，或许它对别人还是有一些帮助的，也是有价值的。我坚定了信心——我要改变，改变自己的工作状态，改变自己的生活！我想好好工作，但是，却发现自己的知识储备好像不够用了。于是，我向专家学习，向老板学习，向同事学习，向客户学习。我不仅在在工作中学习，上下班的路上、吃过晚饭后，我也在学习。学习使我的业务能力快速提高，我逐渐得到老板、客户和同事的认可。半年过去了，我觉得自己工作能力增强了，对工作的兴趣也更大了。又过了半年，我竟然奇迹般地爱上了自己的工作。我现在发现，自己当初蔑视工作、自暴自弃的想法非常幼稚。这种思想差点害了自己。”

皮特兴奋地说，他逐渐发现了工作的乐趣和益处。那些以前看似枯燥乏味的数据，现在在他眼中充满了生机。他觉得，在这些数据背后，有着更深层次的意义。他越思考，就越兴奋，觉得自己就像“探险家”一样，探索着商业中数字背后的秘密。随着工作的进展，他赢得了老板和同事的信任，现在已经成为这家咨询公司的业务骨干，深深乐在工作中“不能自拔”了。这一切，只是因为他走出了正确的第一步——改变自己对工作的

态度。

工作就是这样，尽管它也许看起来很冷，但是你可以用热情去温暖它，它将给你最大的回报；当你能够从心底体会到工作的快乐时，它会给你的生活带来无限快乐，还会带来无限精彩！

然而很遗憾，这种转变，很多人却无法做到。以前总在抱怨工作的那些人，现在还是在抱怨工作。每当别人向我抱怨的时候，我就给他们讲皮特的故事，告诉他们只有自己才能改变自己的命运。

有的人说，工作快不快乐没有关系，只要薪水高就可以。我对这种人的回答是，薪水固然重要，但是人不能为薪水而活，否则将会失去生命的意义。对工作充满激情，你才是快乐的奋斗者，你所做的一切才更有意义，不是吗？

充满热情地工作，你才能点燃别人

卡耐基把热情称为“内心的神”。他说：“一个人成功的因素很多，而属于这些因素之首的就是热情。没有它，不论你有什么能力，都发挥不出来。”

历史上任何伟大的成就都可以称为热情的胜利。没有热情，不可能成就任何伟业，因为无论多么恐惧、多么艰难的挑战，热情都赋予它新的含义。没有热情，人们注定要在平庸中度过一生；而有了热情，你将会创造奇迹。热情是世界上最大的财富。它的潜在价值远远超过金钱与权势。

对于每一个职场人士来说，热情对你的事业无比重要。凭借热情，我

们可以释放出潜在的巨大的能量，培养坚强的个性；凭借热情，我们可以把枯燥乏味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，让自己对事业不断狂热追求；凭借热情，我们可以感染周围的同事，让他们理解你、支持你，拥有良好的人际关系；凭借热情，我们更可以获得老板的提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

可是，想想看，对待工作，你是怎样的？你是不是跟很多人一样充满茫然？每天在茫然中上班、下班，到了固定的日子领回自己的薪水，高兴一番或者抱怨一番之后，仍然茫然地去上班、下班……从不思索关于工作的问题：什么是工作？工作是为了什么？只是被动地应付工作，为了工作而工作。

如果是这样，怎么可能在工作中投入自己全部的热情和智慧呢？

没有工作热情的人，工作将是死气沉沉的、被动的。当你的工作依然被无意识所支配的时候，很难说你对工作的热情、智慧、信仰，创造力被最大限度地激发出来了，也很难说你的工作是卓有成效的。

其实，工作是一个包含了诸多智慧、热情、信仰、想象和创造力的词汇。工作首先是一个态度问题，是一种发自肺腑的爱，一种对工作的真爱。工作需要热情和行动，需要努力和勤奋，需要一种积极主动的精神。只有以这样的态度对待工作，我们才可能获得工作所给予的更多的奖赏。

在希尔顿大酒店长期流传着这样的一个故事：两个年轻大学毕业生杰克和汤姆应聘到希尔顿，起初他们对终于有了光明的前途而感到非常兴奋，但是很快两人就发现酒店并不是很重视他们，因为他们被安排去打扫楼道卫生。上班第一天，杰克和汤姆都很踊跃，积极工作，尽量表现自

己，然而就这样一过就是两个月，杰克和汤姆继续在打扫卫生，在这期间杰克一直在不断地埋怨酒店和经理，也懒得勤快干活了，整日总是踩着点来上班，到了下班时间，他赶紧冲出酒店回家休息。

汤姆却仍然一如既往地认真工作，也很少发牢骚，他把这些当成是人生对自己的锻炼和考验。每天他吹着口哨，很早来到了希尔顿酒店，准备好一天的工作；晚上下班时，他比谁走得都晚。第三个月过去了，杰克忍不住了，就辞职了事。接着又过了一个月，汤姆被叫到经理房间，经理任命他做客房部主管。

对每一个企业和老板而言，他们需要的绝不是那种仅仅遵守纪律、循规蹈矩，却缺乏热情和责任感，不能够积极主动、自动自发工作的员工。只有充满激情和热情的工作环境，才能激发大家的潜能，更好地落实工作任务。

罗斯——一家电脑公司的业务主管。他刚进公司的时候，感到这个公司像一潭死水，毫无活力，员工对工作没有丝毫激情，充满抱怨。公司里的员工们都已经厌倦了自己的工作，他们中的许多人都已经做好写辞职报告的了。他当时就想，这么一个有朝气有活力的行业，员工也都相当年轻，为什么会这样呢？我能不能改变这种状况呢？

除了对公司制度进行改革，激发员工的积极性外，罗斯还以身作则，用自己充满激情的工作态度去燃起其他员工胸中的热情火焰。

每天，罗斯第一个到达公司，并微笑着与每一个同事打招呼，常常与他们一起用餐，跟他们沟通，让他们感受到了自己的热情与诚意。在工作的过程中，他调动自己身上的潜力，开发新的工作方法，并且很诚恳地听

取员工们的意见，员工们感受到了前所未有的尊重。在他的影响下，员工们渐渐地不再相互抱怨，而是开始团结起来努力工作了。他们跟罗斯一样都早来晚走，斗志昂扬，充满了活力，公司的业务不断上升。当然，他的身价也是一路看涨。在很短的时间内，便从项目经理被提拔到部门经理的位置。罗斯不仅获得了事业上的晋升，还得到了员工们的尊重，他与员工们融洽的关系让他更有信心把工作做得更好。

罗斯用自己的实际行动打动了本来充满抱怨，毫无斗志的员工，把一个原本不景气的部门变成了富于活力的部门。

如果把目标比喻成为灯塔的话，那么热情就是轮船的燃料，只有燃烧燃料带来动力，才会让轮船向着灯塔前行。事实上，人们都曾树立事业成功的目标，但是很少人能够找到工作的热情。而有了热情，困难才会迎刃而解，窘境才会烟消冰释，成功才会指日可待。请大家牢记这一点。

让自己对所做之事充满兴趣

美国实用主义哲学家、教育家杜威把兴趣看成是学习的原动力。他说：“除非一个对象或一个观念里面有了兴趣，其中便没有鼓励人去做的原动力。”许多科学家取得伟大的成就的原因之一，就是他们对自己所做的工作具有浓厚的兴趣。

这一生，不管是谁，都有自己感兴趣的事物。有人想象力丰富，富于创造性，喜欢制作各种模型，在制作过程中，全神贯注，表现出浓厚的兴趣；有人喜欢绘画，每当完成一幅画，他都会对自己取得的成果表现极大

兴趣；有人对集邮很入迷，认为集邮既有收藏价值，又有观赏价值，既能丰富知识，又能陶冶情操，收藏越多越丰富，就越投入，越情感专注，越有兴趣……你的兴趣爱好可以让你眼中看到的世界都变精彩了，它可以充分调动一个人的积极性和创造性，激发出你自己都感到意外的潜能。

有一个雕刻家，自从爱上这一行后，从来没有好好睡过一次觉。每当有作品需要创作的时候，他的一日三餐仅是几片面包。清晨他从面包铺里买来面包，吃一个当早餐，剩下的就揣在怀里。他爬到高高的梯子上工作，饿了便啃几口面包充饥。

他的名字叫米开朗基罗，一位天才的雕刻艺术家。

几百年前一个下着雪的早晨，名声威震欧洲的米开朗琪罗很早就出门了。他在斗兽场附近碰见了城里教堂中的主教。主教惊讶地问他：“在这样的鬼天气里、这样的高龄，你还出门上哪里去？”“上学院去。想再努一把力，学点东西。”他回答。

在几百年后的今天，你可以想象：在那一天，他所在学院的学生们还在有火炉的房间酣睡，而一位风烛残年的老人，却“吱呀”一声打开了结着冰花的工作室的门。他就不怕冷不怕累吗？

答案你知道。是对自己从事的工作充满兴趣，让他不知道疲倦，让他奋斗不止。

戴尔电脑的创始人、企业家麦克·戴尔曾经回忆道：“当时我好像着了魔一样，虽然我在租来的小房子里开展业务，但是我憧憬着十几年后，每个家庭都使用戴尔牌电脑的情景。我充满热情的工作着，几乎忘记了休息，被朋友们称为‘电脑狂人’。通过我的努力让业务蒸蒸日上，这一切

真是太棒了。现在，我已经实现了十几年前我看到的情景，很多人都选择了戴尔电脑，甚至比我想象中的情景还要好。”如果没有这种极度的兴趣和热爱，我们很难说戴尔会取得成功。

当我们都是孩子的时候，也就是童年时代，我们的思想还没有意识到金钱、利益、得失，那时候我们做过很多在现在看来毫无意义的傻事，但是当时我们乐在其中，因为我们那时候对一切都感到新鲜，都有兴趣。正因为这样，我们才能迅速地认识这个复杂奇妙的世界。

当你长大了之后，你对这个世界熟视无睹了，对很多事都提不起劲了。当然，你变得更理性了。只是回想童年，你曾那么兴致勃勃地学习。现在为什么不呢？

如果有权力选择做自己感兴趣的事情最好。如果有些事你不怎么感兴趣，但必须去做，比如工作，那何不培养自己对它的兴趣呢？

你将要花费很多时间在它上面，因此你要感兴趣才行。否则在这个过程中，你会感到厌倦、疲惫、痛苦。当你强迫自己去做某事时，往往收获甚微。

了解自己，了解你自己的特长及爱好，做自己感兴趣的事情，这样你才能快乐地成功。

1996年度诺贝尔化学奖得主英国布莱顿圣希大学的哈罗尔德·克罗托教授这样说：“不管个人还是国家，成功的关键都是兴趣。一个人对一项事有兴趣，一个国家对科技有兴趣，那就成功了一半。我还想说的是，如果为了成功而成功，为了拿奖而拿奖是不可能成功的。最重要的是培养我们在这方面的兴趣，拿奖牌仅仅只是一个金钱的刺激。”

兴趣对一个人的个性的形成和发展、对一个人的生活有巨大的作用，往往是在一念之间你的生活就会发生翻天覆地的变化。所以，学会利用兴趣的力量吧。

享受你的工作，而不是忍受

一个真正具有智慧的人，往往比别人更清楚工作对于自己的意义。在我们的生活中，常常有些人认为只要准时上班、按点下班、不迟到、不早退就是完成任务了，就可以心安理得去领工资了，他们以为这就叫工作。可是这仅仅是对工作的一个很肤浅的认识。

没有了工作，当然很多人会无法生存，可是对于那些企业家和有钱人来说，他们并不需要为一日三餐发愁，但是他们比常人更专注地在工作。微软的比尔·盖茨算不算有钱人？可是他每天还要工作八个小时以上；沃尔玛主席山姆·沃尔顿更是每天工作十个小时；李嘉诚是中国首富，现在每天还要处理上百份文件。我们毫不夸张地说，这些人的成功，并不是因为他们有多聪明，而是把工作当作自己生命的组成部分，没有了工作，生命会黯然失色。

作为一个职业人，只有学会享受工作，才会懂得珍惜生命，才会被别人所尊重。

每次讲课，我肯定要讲这样一篇故事，叫做“感动总统的百岁员工”，讲完之后很多学员都非常触动。这个故事说的是什么事呢？

有这样一个美国人，从10岁参加工作，到现在整整有90年了，是一位

具有传奇色彩的“百岁”员工。当他正式从洛杉矶汽车修理工人的岗位上退休时，那一天，他正好是100岁生日，在他整整90年的工作生涯中，他只请过一天假！这一天，还是他妻子病逝时请的假。

工作90年，只请一天假，这是多么伟大的工作人格呀！我请每个人仔细思考一下，我们在工作中能做到这一点么？是不是稍微有一点惰性，我们就要请个假休息休息呢？我们是不是稍微有个小机会，就赶紧从公司逃出来呢？

这个工作一生，只请一天假的老人，叫做亚瑟·温斯顿，生于俄克拉荷马州的一个印第安人保留区。他从10岁就开始工作，最开始在一家农场采摘棉花。

20世纪20年代初，由于当地风暴和干旱引发的巨大的灾荒，温斯顿一家搬到了洛杉矶。他先在一家铁路公司做看守员，后来在洛杉矶的公共运输部门做清洁和维修汽车的工作。温斯顿从小有个梦想，就是当一名汽车司机，但是由于当时种族歧视现象极为严重，温斯顿只能从事最底层的清洁工作。

这可能是任何人都不想干的活，但是温斯顿在这个岗位上，一直工作到了他100岁生日退休的那一天。他每天早上4点20分准时起来，坐1个半小时的汽车到达洛杉矶汽车厂。在这里，他每天工作8个小时，而这8个小时只有一项工作任务，就是打扫地板、擦拭玻璃的清洁工作。下班前15分钟，他会回到办公室，检查自己的制服是否弄脏，然后换衣、打卡、下班。

你是不是也这么认为：这是世界上最枯燥乏味的工作。但是温斯顿

却不这么想，他认为自己的工作很有价值也很有意思，就像打扫自己的家一样，他小心翼翼，让每一处都保持干净明亮。当他看到自己的工作成果时，就像在欣赏自己的宝贝一样，非常开心。

1988年他的妻子因病去世，但是温斯顿并没有告诉老板这件事，而是说“有一些事情需要处理”，请了一天假。这就是那次唯一的请假。后来，当老板和同事得知这件事的时候，温斯顿获得了一个新的绰号：“可靠先生”。他的老板曾这样说：“每当有人跟我抱怨工作太辛苦、工作时间太长时，我就让他们去看看温斯顿。他工作到了100岁，但从来没有人听到亚瑟抱怨过一句话。他简直是在享受工作！”

前任美国总体克林顿也被温斯顿老人所感动，特地颁发了一份国会嘉奖给他，并授予他全美国“世纪员工”的称号。无论怎么说，他都是当之无愧。

温斯顿的传奇是在普通的工作中一点一滴实现的，同样，作为芸芸众生的我们，也可以通过平凡的工作，让自己的生命迸发绚烂的光芒。

我深深地相信，温斯顿并不是为了得到别人的奖励而工作的，而是他已经养成享受工作的习惯了。而这种发自内心的享受工作的态度，却让他成为了名副其实的“世纪员工”，得到了无限的荣誉，或许他从来都没有想过自己会有这么一天。

如果把人生当作苦役，那人生就无穷地长了。如果一个人把工作当作苦役，那么他永远也品尝不到成功的快乐。快乐与否是考核我们工作绩效的一个重要指标，一个好员工一定是一个能体验到工作快乐的人。如果你认为所做的工作是乏味的，是一种苦役，就会自然而然地产生抵触的心

理，就不会全力以赴地工作，自然就会影响工作的效果。如果我们能从工作中找到乐趣的话，那么我们的生活将非常美好。即使生活再平淡，我们也能感受到它的美。

道理这么简单，我们为什么还要跟自己作对，不去享受工作呢？

开心做事，把快乐传给身边的人

有人会觉得，开不开心跟工作有什么关系？严肃冷峻难道就不能好好工作？老实说，开不开心跟你的成就没有必然关系，但是会有很大影响。

一个人的成功，确实需要相当的实力，但也同时需要展示实力的好人缘。好人缘从何而来？心存快乐，就是必不可少的因素。道理十分简单，谁不喜欢和一脸阳光的人亲近？谁不躲避那愁苦兮兮一脸阴云的人？人缘，常常给予快乐的人。成功，也常常眷顾给予快乐的人。

在还是一名推销员的时候，鲍文·沃尔顿的心情总是因自己的销售业绩而变幻莫测。今天卖出了汽车吗？哦，卖出了几辆？他的脑子里想着这些抽象的数字，并明明白白地将忧虑表现在脸上，眉头轻轻地锁着，而他自己却不知道。在约见客户时，因为忧虑，他太急迫了：“哦，先生——”总是让对方在无形中受到沉重的压力。

有一次，鲍文·沃尔顿去见一位很重要的客户，那是一家传媒企业的总裁。鲍文·沃尔顿坐在会客室里等待着，他愁眉苦脸，盘算着怎样才能将他打动。正在这时，他接到了一个电话，他的姐姐，生了一对可爱的双胞胎，两个健康的女儿。鲍文·沃尔顿从小和姐姐的感情就非常好，他由

衷地为姐姐感到高兴。

见到总裁时，鲍文·沃尔顿的眼睛闪着愉快的光芒，那是一种由内而外的快乐，你很容易就能感觉到。结果，并没有花很多时间，鲍文·沃尔顿就拿到了一张十辆汽车的订单。快乐，令他整个人的状态看上去非常的轻松，是那样地充满感染力。

最后，在与总裁握手告别时，总裁说：“先生，你的快乐打动了我。我喜欢快乐的人。”

鲍文·沃尔顿恍然大悟，从此，“微笑外交”就成了他销售工作中的制胜法宝。

随着鲍文·沃尔顿的级别的提高——从销售经理助理到销售经理——鲍文·沃尔顿荣任公司的销售经理后，他有权实施一些变革，他只要求手下的员工一定要“做出快乐的样子”。

“世界是这样美好，我们为什么不笑呢？”鲍文·沃尔顿说，“在遇到问题的时候，记住，试着放松心情，是的，你可以让自己的情绪沉浸在不快之中，整天沉着脸，你有权这么做。但是，这样做有什么好处呢？你只会让自己的心情变得越来越沉重，最后，不愉快就在你的心里生根发芽，成为你的一种习惯，与你牢牢地捆在一起。所以，学会放开怀抱，不管在什么情况之下，都不要让自己看起来心情沮丧，即使事实真的如此。抬起头来，深深地呼吸，面带微笑，语气轻松，慢慢地，你就会真的快乐起来。”

这真是一件很有趣的事情。它最终被推广到了整个公司。把自己当作一个快乐的人，说话或行动时表现出快乐的人应有的态度与特质，在一段

时间之后，你会大吃一惊：我真的变成这样啦！

是的，罗兰很好地表达过快乐的真谛：一个人的处境是苦是乐常是主观的，苦乐全凭自己判断。

人人都喜欢和快乐的人交往，而不愿和那些动不动就和人争吵，或者郁郁寡欢、愁容满面的人来往。快乐的人就像一块磁石，用她的快乐吸引着大家，同时也感染着周围的人，使别人愿意和她在一起分享这种快乐。只要我们注意观察身边的人，我们就会发现，乐观的人所拥有的朋友远远多于那些悲观的人。

有一次鲍文·沃尔顿去一个分销商处，临行前别人告诉他，那里的蚊子特别厉害。到了那个小城，正当他在旅店登记房间时，一只蚊子正好在他眼前盘旋，这使得职员不胜尴尬。鲍文·沃尔顿却满不在乎地对职员说：“贵地蚊子比传说不知聪明多少倍，它竟会预先看好我的房间号码，以便夜晚光顾、饱餐一顿。”大家听了都哈哈大笑。结果，这一夜鲍文·沃尔顿睡得十分香甜。原来，旅馆全体职员一齐出动，驱赶蚊子，不让他被“聪明的蚊子”叮咬。快乐幽默的心态，不仅使鲍文·沃尔顿拥有一群诚挚的朋友、关系良好的客户，而且也因此得到陌生人的“特别关照”。

由此可见，乐观的人受欢迎的程度远比悲观的人要高，乐观的人更容易得到他人的友情，也更容易在各方面获得帮助、取得成功。

一个单位有几个快乐的人，这个单位就常常充满笑声，溢满活力，体现着良好的团队精神。我选择员工，首先看他脸上有没有快乐，脸上快乐的人，不仅工作有热情，且能带动一帮人，也会快乐地工作。”美国管理

学大师德鲁克，也是这样说的：“快乐的人，常给人群带来凝聚力，给工作带来愉快，给劳动带来轻松。”

我不知道你所在的团队里，有没有这样的文化。即使没有也无妨，就从你做起，学会把快乐传递给身边的人，你会发现，那些原来冷若冰霜的人，早晚会被你的热情所感染，也会毫无保留地和你分享，到最后，你能得到的是什么呢？是大家的智慧，是团队的快乐，是出色的成绩。

激情会带来创造性的业绩

我们每个人的身上都蕴藏着巨大的潜能，这些潜能一旦被释放出来，我们能做的比我们想到的要多得多。被尊为“控制论之父”的维纳认为，每一个人，即使是做出了辉煌成就的人，在他一生中所利用大脑的潜能也还不到百亿分之一。用什么来激发这些潜能呢？热情、激情。我们每个人都可以用自己的热情来开发潜能。

如果职场中你具有工作的热情，那会怎样呢？你一定可以成就卓越，登山事业的高峰！拥抱激情，走向成功。

拿破仑·希尔说过：“要想获得这个世界上的最大奖赏，你就必须拥有过去最伟大的开拓者所拥有的将梦想转化为全部有价值的献身激情，以此来发展和销售自己的才能。”激情是一种动力，在你遇到逆境、失败和挫折的时候，它会给你力量，指引你去行动，去奋斗，去迈向成功。凭借激情，我们可以把枯燥无味的工作变得生动有趣，使自己充满活力，充满对事业的狂热追求；凭借激情，我们可以感染周围的同事，获得他们的理

解和支持，拥有良好的人际关系；凭借激情，我们可以发掘出自身潜在的巨大能量，补充身体的潜力，发展一种坚强的个性；凭借激情，我们更可以获得老板的赏识、提拔和重用，赢得珍贵的成长和发展的机会。

以充满激情的心态融入到工作当中，我们的工作就会发生巨大的改变，著名人寿保险推销员弗兰克·贝特格在他的自传中，向我们充分诠释了这一点：

“在我刚转入职业棒球界不久，我就遭到了有生以来最大的打击——我被开除了。理由是我打球无精打采。老板对我说：‘弗兰克，离开这儿后，无论你去哪儿，都要振作起来，工作中要有生气和热情。’这是一个重要的忠告，虽然代价惨重，但还不算太迟。于是，当我进入纽黑文队时，我下定决心在这次联赛中一定要成为最有激情的球员。”

“从此以后，我在球场上就像一个充足了电的勇士。掷球是如此之快、如此有力，以至于几乎要震落内场接球同伴的手套。在烈日炎炎下，为了赢得至关重要的一分，我在球场上奔来跑去，完全忘了这样会很容易中暑。第二天早晨的报纸上赫然登着我们的消息，上面是这样写的：‘这个新手充满了激情并感染了我们的小伙子们。他们不但赢得了比赛，而且看来情绪比任何时候都好。’那家报纸还给我起了个绰号叫‘锐气’，称我是队里的‘灵魂’。三个星期以前我还被人骂作‘懒惰的家伙’，可现在我的绰号竟然是‘锐气’。”

“于是我的月薪从25美元涨到185美元。这并不是我球技出众或是有很强的能力，在投入热情打球以前，我对棒球所知甚少。除了‘激情’还有什么能使我的月薪在十天内竟上升700%呢？”

“退出职业棒球队之后，我去做人寿保险推销工作。在十个月令人沮丧的推销之后，我被卡耐基先生一语惊破。他说：‘贝特格，你毫无生气的言谈怎么能使大家感兴趣呢？’我决定以我加入纽黑文队打球的激情投入到做推销员的工作中来。有一天，我进了一个店铺，鼓起我的全部热情试图说服店铺的主人买保险。他大概从未遇到过如此热情的推销员，只见他挺直了身子，睁大眼睛，一直听我把话说完，最终他没有拒绝我的推销，买了一份保险。从那天开始，我真正地展开推销工作了。在12年的推销生涯中，我目睹了许多的推销员靠激情成倍地增加收入，同样也目睹更多人由于缺少激情而一事无成。”

弗兰克·贝特格在事业上有所成就，与其说是取决于他的才能，不如说是取决于他的激情。凭借激情，他在烈日当空的酷热中超常发挥；凭借激情，他说服了自己的客户，最终创造出不凡的成就。

我们每个人都应该牢记，充满激情的态度是做任何事的必要条件。激情是一个人保持高度的自觉，把全身的每一个细胞都激活起来，完成他心中渴望的事情；是一种强劲的情绪，一种对人、事物和信仰的强烈情感。工作中需要注入巨大的激情，只有激情才能取得工作的最大价值，取得最大的成功。

附：

提升实干力 70 条关键法则

1. 把“没有任何借口”作为自己的行为准则吧，让自己拥有毫不畏惧的决心、坚强的毅力和完美的执行力，把握好每一分每一秒，用坚强的信念去完成任何一项任务。
2. 把工作变快乐的首要秘诀，就是拿出你的激情来！
3. 白热化的竞争就像滑水一样，如果你想站稳，就要有足够的速度。
4. 别取笑那些乐意为工作做牺牲的人，而要努力成为这样的人。只有这样的人才成为老板和公司的宠儿，最终成为和老板一起分享成果实的人。
5. 不论眼前的工作多么普通，做好了平凡的工作，也能成为我们晋升的阶梯。
6. 不满是逃避责任的借口。摆脱无休止的不满和幼稚，你才能开创出新的前进路径。

7. 不要害怕把精力投入到似乎很不显眼的工作上。每当你完成这样一件小工作，它就会使你变得更强大。

8. 不做夸夸其谈叫唤鸟，要做脚踏实地的实干家。

9. 成功就像一枚硬币，正面是你的目标，背面是你的行动力。

10. 错误并不可怕，可怕的是犯错误的出发点不对，以及当错误来临时的消极态度。

11. 带着激情去工作吧，这样，你会体验工作的乐趣，品尝激情创造奇迹所带来的惊喜。

12. 东一榔头、西一棒槌、漫无目的地蛮干，永远都成不了事。

13. 对待工作的态度比工作本身还重要些。尊重工作，努力工作，把工作看作一种乐趣，比别人多做一点、做得更好一些，那么你就会在不知不觉中迈向成功。

14. 放弃了自己对社会的责任，就意味着放弃了自身在这个社会中更好的生存机会。

15. 甘于寂寞的人，前景无限。

16. 更好地落实工作意味着更好的休息。

17. 工作浮漂，华而不实，最终会误人害己，错失良机。

18. 工作就是这样，尽管它也许看起来很冷，但是你可以用热情去温暖它，它将给你最大的回报；当你能够从心底体会到工作的快乐时，它会给你的生活带来无限快乐，还会带来无限精彩！

19. 很多时候，那些我们自豪的优势，那些被我们视为理所当然的思想、习惯、行为、方式，或许早已成为阻碍我们前进步伐的陈规陋习。

20. 简化问题，避免冗繁是我们提高工作效率的重要途径。

21. 紧迫感的3要素：抓紧时间、关注细节、追求效果。

22. “绝不拖延，立即行动！”这句话是最惊人的自动启动器。任何时刻，当你感到拖延的恶习正悄悄地向你靠近，或当此恶习已迅速缠上你，使你动弹不得时，你都需要用这句话来警醒自己，在一分钟之内动起来。

23. 老板重用你是因为你能够给他带来利益，所以一个能够牺牲自己利益来帮助老板的人自然会受到老板的器重，因为这是一个双赢的局面，也是老板乐于接受的。

24. 每天都抱着一种“空杯心态”去学习，去积累，这样你才能不断增长自己的才干，永远不会被时代潮流所淘汰。

25. 面对问题，如果我们只是“谈”，而不“干”，就算谈得再好，没有落实，也就没有效果。就像一个好的计划，如果不实施，那也只是一篇空文，毫无意义。

26. 命运把人抛入最低谷时，往往是人生转折的最佳期。要兢兢业业，一步一个足迹地做好自己的事情。

27. 你快乐，所以你更努力地工作，你更努力地工作，会令你感受到更多的快乐。

28. 人生不能没有目标，但光有目标还不行，还必须有踏实的行动。因为永远是你采取了多少行动让你更成功，而不是你知道了多少。

29. 人缘，常常给予快乐的人。成功，也常常眷顾给予快乐的人。

30. 认真意味着你应该高质量地完成任务，而不是交给老板一份“半

成品”；认真意味着你应该在关键的时刻出现在关键的位置上，而不是擅离职守；认真意味着你不放过每一个重要的细节，而不是差不多就可以。

31. 任何一件事情的发生，都有一个细节起着头饰的作用，这个问题的解决，都有一个细节举足轻重。成功者之所以取得成功，并不是他的智商有多高，而是他有注重细节的意识和抓住关键细节的能力。

32. 如果你失败了，坦然地接受它，拥抱它，以坚忍不拔、锲而不舍的意志，不断向困难挑战，就有可能取得成功。

33. 如果你想实现自己的梦想，除了要有决心，还要肯于为之付出行动和努力！

34. 如果你有机会做某件事情，就快些出手，千万别错过时机。

35. 如果你真想获得机会，先问问自己现在的公司是否存在尚未解决的问题，如果有，恭喜你，你的机会来了，抓住它！如果可以把问题当作机会，你的职业生涯离转变不远了，你的人生开始迈向成功。

36. 如果你做的每件事都能百分百认真，达到百分百的完美，你的生活和整个世界都将变得何其美好！

37. 如果缺乏事前思考的习惯，每次一有了任务就急于去完成，就会每次都付出很多，收获很少。因为，这样总是会走一些弯路，很多时候不得不重新进行，害得自己总是匆匆忙忙的。因此，一开始就要想好如何去做。

38. 如果我们跟不上发展的潮流，结果就是被淘汰。若想稳站潮流的浪端，那么只有不断地充实自己，让自己去学习，去汲取。

39. 顺序影响效率，制订一个好的顺序表是必要的。

40. 思考了之后再去做，你会发现，你做事情的效能增长很多。

41. 踏实是一种不显山露水的执著，是一种不畏惧风雨的坚忍，是一种不图名利的忠诚。生命的本质是奋斗而不是索取，只有拥有踏实，才能把握成功。

42. “天堂里从来就没有什么幸运的事情”。花草的种子先要穿越沉重黑暗的泥土才得以在阳光下发芽微笑。小鸟要失去无数根羽毛才能够锤炼出凌空的翅膀。就连上帝，也不过是曾经在地狱中走过了最长的路，挣扎得最艰难的那个人。

43. 晚一分钟完成任务，都是执行不力。

44. 为了你的将来是蓝天碧海而不是万丈深渊，你不能懈怠和消极。尽管常常收获失败和平庸，但你努力了，就终会有好的结果。

45. 我们不缺少雄韬伟略的战略家，缺少的却是精益求精的执行者。任何麻痹大意和对细节的忽视都会带来难以想象的后果。

46. 我们在生活中会遇到很多难以解决的问题，当这些问题使我们感到焦头烂额的时候，你是否想过，也许换个角度看问题，问题就能迎刃而解。

47. 无论生活还是工作，我们需要有自行面对问题并设法解决问题的勇气，俗语说自助者天助，当我们愿意一个人自己设法去解决问题的时候，事情也往往就会出现转机。

48. 无论时代怎么发展、行业怎么变换，“干一行、爱一行、专一行”的精神没有变，认认真真、扎扎实实、兢兢业业干好自己的工作才是最现实、最实惠的。

49. 无论在生活中还是工作中，我们一定要找好自己的重点，只有把先解决最重要的问题摆在第一位，才能保证工作效果，否则你将会被一些不重要的事耽误精力和时间。

50. 细节的准确可以成就一件伟大的作品，细节的疏忽会毁坏一个宏伟的规划。

51. 想得好是聪明，计划得好更聪明，做得好是最聪明又是最好。

52. 要想提高解决问题的效率，就必须抓住问题的关键核心，只要把工作中的核心问题解决好了，其他的次要问题也就相应地不攻自破。

53. 要想一直屹立职场不倒，套用一句很流行话讲，你就必须在别人问你取得的最好成绩是什么的时候，你应该自信地回答，是下一次。

54. 要迎着晨光实干，不要面对晚霞幻想。

55. 一个人无论从事何种职业，都应该尽心尽责，尽自己的最大努力，取得不断的进步。这不仅是工作的原则，也是人生的原则。

56. 一个人正如一只时钟，是以他的行动来定其价值的。

57. 一切都靠一张嘴来做而丝毫不实干的人，是虚伪和假仁假义的。

58. 已经完成的小事，胜于计划中的大事。

59. 勇敢地面对问题，因为你努力就可以消灭它！勇敢地面对问题，是问题就有解决的方法！

60. 有必要做的事情，不如现在就做。

61. 在处处讲求实际，讲求成果的今天，无论你的过程如何精彩，如果没有效果，都是徒劳。

62. “争气”与“生气”虽然只是一个字的差别，内涵却大不相

同——争气是向上，生气是伤身。

63. 只要不轻言放弃，勇敢改正犯过的错误，你终究可以为自己找到成功的道路。

64. 只有不断地对自己总结，冷静盘点自我言行，吸取教训，总结经验，才能不停地叩问自己的灵魂，及时校正自己的目标，成功抵达人生的彼岸。

65. 只有将小事做好，才能有希望做大事。现在开始，做好每一件小事。

66. 职场不是校园，会议也不是大学校园里的辩论赛，需要你的滔滔不绝和言辞犀利，事实上，新人在会议上若要发言，一定要做好充足的准备，而且要谦虚，抱着学习的心态跟大家去交流，否则，尴尬的就是你。

67. 主动的人从来不缺乏成功的机会。

68. 作为一个职业人，只有学会享受工作，才会懂得珍惜生命，才会被别人所尊重。

69. 做好了，才会让人印象深刻。不断对自己提出要求，高质量地完成工作，才能让你自己不断得到提升，也使得别人对你的工作刮目相看。

70. 做一个积极主动的人，最重要的是奋斗心，热爱生命，勤奋实干，开放进取。

